

Urheilutapahtuman järjestäminen: Paloheinä Golfin Scrambleliiga

Laura Valli



Liiketalouden koulutusohjelma

Tekijä tai tekijät Laura Valli	Ryhmätunnus tai aloitusvuosi HELI11SVA3
Raportin nimi Urheilutapahtuman järjestäminen: Paloheinä Golfin Scrambleliiga	Sivu- ja liitesivumäärä 40 + 7
Opettaja Auli Pekkala	
<p>Golf on maailmanlaajuisesti suosittu urheilumuoto sekä suuri liiketoiminnan ala. Suomessa golf on vielä suhteellisen nuori urheilulaji, mutta sen suosio kasvaa jatkuvasti. Suomen golfliitolla on jäseniä tällä hetkellä noin 140 000. Tässä opinnäytetyössä kuvataan golfkilpailu Scrambleliigan suunnittelu ja järjestäminen. Projekti on tehty toimeksiantona Paloheinä Golfille, jonka Iso Ysi -kentälle kilpailu sijoittui.</p> <p>Scrambleliigan tavoitteena oli monipuolistaa Paloheinä Golfin kilpailutarjontaa, kasvattaa liikevaihtoa ja hyödyntää kentän kapasiteettia aikaisempaa paremmin. Scrambleliiga koostuu kahdeksasta koko kesän 2014 ajalle sijoitetusta osakilpailusta, joiden perusteella parhaat parit pääsivät syksyn finaaliin.</p> <p>Urheilutapahtumien järjestämisessä voidaan hyödyntää yritysmaailmasta tuttuja johtamismalleja, esimerkiksi projektijohtamista. Urheilutapahtumat voidaan viedä läpi projektimuotoisesti, jolloin tapahtuman elinkaari etenee suunnittelusta toteutuksen kautta päättämiseen. Golfkilpailuissa tulee erityisesti huomioida kilpailua järjestävä toimikunta tai tiimi, peluutus ja aikataulu sekä kilpailumääräykset ja menettelyt erikoistilanteissa.</p> <p>Scrambleliigan käynnistysvaihe koostui käynnistystapaamisesta ja projektisuunnitelman luomisesta. Toteutusvaiheessa hankittiin yhteistyökumppanit, rakennettiin kilpailusivusto, mainostettiin, hoidettiin käytännön asioita, kuten maksuja, ja järjestettiin itse tapahtumapäivät. Päätösvaiheen toimenpiteiksi on ehdotettu asiakaskyselyä, tapahtuman arviointia ja päätöskokousta.</p> <p>Scrambleliiga-projektille asetetut tavoitteet saavutettiin hyvin, niiltä osin kun opinnäytetyöprosessin loppuun mennessä oli mahdollista arvioida. Kilpailupäivät vietiin läpi sujuvasti ja projektissa pysyttiin aikataulussa. Vaikeinta projektissa oli saada kilpailijat ilmoittautumaan ajoissa, mikä teki tuloksen ennustamisesta vaikeaa. Pelaajien sitouttamista täytyykin kehittää. Itse kilpailuissa pelaajat ovat viihtyneet, ja osallistujamäärät ovat kasvaneet osakilpailujen edetessä.</p>	
Asiasanat Golf, urheilutapahtumien järjestäminen, projektijohtaminen, golfkilpailut	

Bachelor of business degree

Authors Laura Valli	Group or year of entry HELI11SVA3
The title of thesis Sport event management: Paloheinä Golf's Scramble league	Number of report pages and attachment pages 40 + 7
Advisor Auli Pekkala	
<p>Golf is a popular sport and a major business field worldwide. Though golf is still a quite recent sport in Finland, it is growing all the time. The Finnish Golf Association has currently around 140 000 members. The thesis describes planning and organizing of the Golf competition Scramble league. The principal of the project is Paloheinä Golf. The competition took place in the Iso Ysi golf course of Paloheinä Golf organization.</p> <p>The goals of Scramble league were to diversify Paloheinä Golf's variety of golf competitions, to increase its revenue and to make better use of the capacity of the course. Scramble league involved eight preliminary round competitions on the basis of which the best pairs were selected to the finale held in autumn.</p> <p>Management models familiar to the business world such as project management can be used in sports event management. A sport event can be implemented as a project, in which case the life cycle of the event consists of planning, executing and completing an activity. In golf competitions the organizing committee, the schedule and form of playing and the rules of competition must also be taken into account.</p> <p>The kick off meeting and the creating of the project plan were done in the starting phase of Scramble league. The execution phase included finding partners for the competition, the designing of the event website, advertising, running usual errands and of course the organizing of the actual events. The suggested procedures for completion phase were a customer survey, evaluation of the event and a project closure meeting.</p> <p>The goals of the project were achieved as far as the evaluation was possible within the limits of the thesis. The competitions passed off smoothly and deadlines were met. The most challenging part in the project was to have the players enroll for the competition at an early stage, which made it difficult to forecast the overall sales results. Engaging players to the competition requires further development. So far, the feedback from the payers has been positive and the number of participating pairs has grown during the project.</p>	
Key words Golf, sports events management, project management, golf competitions	

Sisällys

1 Johdanto.....	1
1.1 Opinnäytetyön tavoitteet.....	1
1.2 Golf urheilulajina	2
1.3 Golf liiketoimintana	3
2 Urheilutapahtumien järjestäminen ja johtaminen.....	6
2.1 Golfkilpailujen järjestäminen	8
2.2 Projektijohtaminen urheilutapahtumien johtamisen työkaluna.....	9
2.3 Projektin vaiheet	10
2.4 Projektiryhmä toteuttamisen keskiössä	12
3 Paloheinä Golfin Scrambleliiga	14
3.1 Kohdeyritys ja projektin lähtökohdat.....	14
3.2 Scrambleliiga-projektin vaiheet.....	16
3.3 Scrambleliigan käynnistys ja suunnittelu	17
3.4 Kilpailun toteutusvaihe.....	18
3.4.1 Kilpailun yhteistyökumppanit ja palkinnot.....	20
3.4.3 Scrambleliigan mainonnan kanavat.....	21
3.4.4 Kisasivujen rakentaminen ja sisältö	23
3.4.5 Ilmoittautumisten hallinta	24
3.4.6 Pelaaminen ja kilpailumääräykset	25
3.4.7 Tapahtumapäivien organisointi ja kulku	27
3.5 Projektin päättäminen ja arviointi.....	28
4 Pohdinta.....	30
4.1 Jatkotoimenpiteet	33
4.2 Kehitysehdotukset.....	34
4.3 Opinnäytetyöprosessin hallinta ja oma oppiminen	35
Lähteet.....	37
Liitteet	41
Liite 1. Scrambleliigan projektisuunnitelma.....	41
Liite 2. Scrambleliigan sähköpostimarkkinointikirje	44
Liite 3. Scrambleliigan jäsenkirje HCG:n jäsenille.....	45

Liite 4. Malli Scrambleliigan kisainfosta	46
Liite 5. Malli Scrambleliigan osakilpailun aikataulusta	47

1 Johdanto

Tässä opinnäytetyössä kuvataan uuden golfkilpailusarja Scrambleliigan läpivieminen suunnittelusta toteutukseen. Toimeksiantajana projektissa toimii Paloheinä Golf Oy, jonka Iso Ysi kentälle kilpailu sijoittuu. Scrambleliiga-projektin kautta halutaan monipuolistaa yhtiön kilpailutarjontaa ja hyödyntää kentän kapasiteettia paremmin. Scrambleliiga on kokonaan uusi tuote Paloheinä Golfille, mutta poikkeaa myös yleisistä hierarkkisista firmaliigakonsepteista. Scrambleliiga antaa osallistujalle vapauden tehdä kilpailusta laajuudeltaan ja hinnaltaan itselleen sopivan. Monissa seuroissa suosittua ja menestyksestä viikkokilpailu-pelimuotoa voidaan Scrambleliigan kautta tuoda myös seurojen rajojen ulkopuolelle osaksi ”hupigolfia”.

Valitsin tämän opinnäytetyön aiheen omasta kiinnostuksestani golfin ja urheiluun yleensä. Olen huippu-urheilija ja halusin tavalla tai toisella yhdistää urheilun opinnäyttyöhöni. Scrambleliigan kautta koen pystyväni hyödyntämään urheilun ja työn kautta saamaani osaamista sekä yhdistämään opinnäytetyön tekemisen oivallisesti myös HRM- ja urheilubusiness-opintoihini. Scrambleliiga linkittyy opintoihini hyvin myös aikataulullisesti. Koen mielekkääksi myös sen, että toimintakonseptia päästään testaamaan jo opinnäytetyöprosessin aikana. Lisäksi olen itse mukana toteuttamassa tapahtumaa organisoinnista ja suunnittelusta vastaavana henkilönä sekä järjestämässä ja toteuttamassa varsinaisia tapahtumapäiviä. Opinnäytetyönä Scrambleliiga-projekti on vahvasti työelämlälähtöinen.

1.1 Opinnäytetyön tavoitteet

Tämän opinnäytetyön tavoitteena on suunnitella ja järjestää onnistunut golfsarjakilpailu Scrambleliiga, jonka tavoitteena on monipuolistaa Paloheinä Golfin liiketoimintaa ja kasvattaa liikevaihtoa. Kilpailutarjonta on viime vuosina keskittynyt lähinnä seuran omien jäsenten sisäisiin kilpailuihin; nyt tarkoituksena on järjestää kaikille avoin kohderyhmää huomattavasti laajentava kilpailusarja. Scrambleliigan kautta tavoitteena on myös hyödyntää vähemmällä käyttöasteella olevia lähtöaikoja viikonloppuisin illalla ja aikaisin aamulla.

Tarkoituksena on kokeilla Scrambleliiga-konseptia ja sen toimivuutta ja projekti testataan osittain jo tämän opinnäytetyöprosessin aikana. Tavoitteena on, että Scrambleliiga vakiinnuttaa paikkansa Paloheinä Golfin kilpailutarjonnassa vuosittaisena menestyneenä kilpailuna. Vähimmäismyyntitavoitteena on 20 ilmoittautunutta paria liigaan ja myyntikattona 18 paria osakilpailua kohden.

Opinnäytetyöprosessin aikana toivon oppivani hyödyntämään ja kehittämään ammatitopintojen kautta saamaani tietopääomaa käytännön työtehtävissä. Haluan myös oppia hahmottamaan ja hallitsemaan suurempia kokonaisuuksia. Tähän asti olen työelämässä saanut usein ratkaisut asioihin valmiina. Koska saan itse vaikuttaa projektissa tehtyihin valintoihin, opin näkemään, millaisia seikkoja tehtyjen ratkaisujen taustalla todellisuudessa on. Tämä taustatekijöiden pohdinta auttaa minua tulevaisuudessa projekteissa perustelemaan tekemiäni ratkaisuja ja tarvittaessa myös kyseenalaistamaan eri vaihtoehtoja.

1.2 Golf urheilulajina

Golfin ensimmäisen säännön mukaan (R&A Rules Limited, United States Golf Association 2011, 7) golf on peli, jossa lyödään palloa mailalla aloituspaikalta edeten lyöntilyönniltä reikään noudattaen golfin sääntöjä. Kansainvälinen Golfliitto (International Golf Federation 2013) kertoo golfin muodostuneen Skotlannissa 1400-luvulla. Joidenkin tutkimusten mukaan golfin esiasteita ”colf” ja ”kolven” olisi kuitenkin pelattu Alankomaissa jo ennen tätä (Olympic movement 2013). Kansainvälisen golfliiton (International Golf Federation 2013) mukaan golfin syntypaikkana pidetään kuitenkin yleisesti Skotlannin St. Andrewsia, josta tänäkin päivänä 18 reiän kokoinen golfkenttä juontaa juurensa.

Kansainvälinen Golfliitto (International Golf Federation 2013) kertoo golfin levinneen Amerikkaan 1800-luvun loppupuolella. Ensimmäinen US Open pelattiin vuonna 1895. Golf oli mukana Pariisin olympialaisissa vuonna 1900, jonka jälkeen golfin suosio lähti merkittävään kasvuun. Olympialaisissa golfia ei ehditty pelata kuin kahdesti. Nyt yli sadan vuoden tauon jälkeen Golf on mukana seuraavissa Rion kesäolympialaisissa vuonna 2016 (Olympic movement 2013).

Tilander Suomen Historiallisesta golfseurasta

(http://www.sghs.fi/historia_suomi.html) kertoo golfin alkaneen Suomessa vuonna 1932, kun edelleen elinvoimainen Helsingin Golfseura perustettiin Talin golfkenttä-hankkeen yhteydessä. Golf pysyi Suomessa melko pienenä lajina aina 1980-luvun loppupuolelle asti, jolloin harrastajamäärien vuotuinen kasvu oli yli 50 %. Tilanderin mukaan golf jatkaa tänä päivänä Suomessa yhä kasvuaan. Suomen Golfliiton (2010, 39) mukaan vuosittaisen harrastajamäärien kasvu on keskimäärin 5 %. Vuonna 2009 Suomen golfliitolla oli jäseniä lähes 140 000, joista yli kolmasosa on Uudeltamaalta (Suomen Golfliitto 2010, 8). Suomen kaikkien aikojen paras golfaaja Mikko Ilonen elää uransa huippuhetkiä ja on maailmanlistalla sijalla 63 (Official World Golf Ranking 2014).

1.3 Golf liiketoimintana

Golf on massiivinen liiketoiminnan ala. Vuonna 2011 SRI International (2012, 16) arvioi sen kokonaisarvoksi pelkästään Yhdysvalloissa 68,8 miljardia dollaria työllistäen 1,98 miljoonaa ihmistä. Mittakaavaa kuvaa hyvin se, että Suomen valtion budjetti vuodelle 2014 on reilut 54 miljardia euroa ja golf työllistäisi Yhdysvalloissa yli kolmasosan Suomen kansasta (Tilastokeskus 2014; Valtiovarainministeriö 2013). Suomen Golfliitto (2010, 9) on selvittänyt, että Suomessa golfseurojen ja kenttäyhtiöiden liikevaihto on yhteensä noin 110 miljoonaa euroa ja golf työllistää vuosittain noin 2 000 ihmistä, joista suurimman osan kuitenkin vain sesonkiaikaan.

Sports Marketing Surveys (2013, 21) luettelee tutkimuksessaan golfin laitostoimintoihin kuuluviksi green fee -pelaamisen, jäsenyydet ja pelioikeudet, ravintolapalvelut sekä golfopetuksen ja harjoittelumahdollisuudet. Tutkimuksen mukaan selkeästi suurimmat osat alueet ovat jäsenyydet ja pelioikeudet, joita keskiverto eurooppalainen golfliike myy 640 000 eurolla vuodessa. Yllättävää on, että ravintolapalvelujen osuus liiketoiminnasta (320 000 euroa) on suurempi kuin opetustoiminnan ja myytyjen pelikierrosten osuus yhteensä.

Euroopassa myydään golfvarusteita vuosittain 2 920 miljoonalla eurolla. Keskimäärin golfaaja käyttää golfvaatteisiin vuodessa 123 euroa, mikä on enemmän kuin mailoihin käytetty 87,70 euroa. Muita golftuotteita ovat esimerkiksi kengät, bāgit, kārryt, hanskat, kirjat sekä DVD:t ja pallot. (Sports Marketing Surveys Inc 2013, 26-27.)

Myös tapahtumat ovat merkittävä golfliiketoiminnan muoto. Niistä suurimmiksi komponenteiksi nousevat Sports Marketing Surveys Inc:n (2013, 29) tutkimuksessa kilpailut ja hyväntekeväisyys. Kilpailuista suurimpia ovat Euroopassa The Open, Open Championship ja Ryder Cup (joka neljäs vuosi), joiden tuotoista suurin osa menee nimenomaan hyväntekeväisyyteen. Tutkimuksessa selviää, että tapahtumien järjestäminen tuottaa Euroopassa yhteensä voittoa lähes 74,5 miljoonaa euroa, josta vain noin 3,5 miljoonaa euroa tulee kansallisista liittojen ja seurojen tapahtumista.

Epäsuoriksi golfliiketoiminnan muodoiksi voidaan luokitella myös kiinteistövälitys ja turismi, joka on golfliiketoiminnan tärkeä osa-alue ekonomisesti vaikeina aikoina. Kiinteistövälitykseksi lasketaan golfkenttien maalle rakennettujen kiinteistöjen myynti. Uusien kiinteistöjen rakentaminen ja myynti golfliiketoiminnan komponenttina on pienentynyt. (Sports Marketing Surveys Inc 2013, 33-34.)

EMAn (2013) tutkimuksen mukaan lamavuodet ovat olleet vaikeita monille golfyrittäjille Euroopassa. Vain kolmannes on yltänyt samoihin tuloksiin kuin ennen lamaa. Tutkimusten (SRI International 2012) mukaan vaikeat ekonomiset olosuhteet eivät ole kuitenkaan vaikuttaneet golfliiketoimintaan Yhdysvalloissa juurikaan, vaan yleisesti golfliiketoiminnan kehitys on ollut nousujohteista.

Golfliiketoiminnan kannattavuuden lasku Euroopassa on ajanut EMAn (2013) tutkimuksen mukaan 66 % golfalan yrityksistä Euroopassa ja Afrikassa leikkaamaan kustannuksissa. 37 % yrityksistä on vähentänyt henkilökuntaa. Joka seitsemäs golfkentän omistaja harkitsee liikkeensä myymistä.

Sports Marketing Surveys Inc (2013, 11) on tutkinut tulevaisuuden golfliiketoiminnan voimavaroja. Tutkimuksessa korostuivat pidempi väestön odotettu elinikä, mikä mahdollistaa harrastamisen pitkän elinkaaren, sekä naispelaajien käyttämättömän potentiaa-

lin uusina lajin harrastajina. Tutkimuksien mukaan uskotaan myös golfin harrastamisen imagon muuttumiseen. Yleisenä käsityksenä on ollut esimerkiksi, että golf on kallista ja vie paljon aikaa. Nämä käsitykset ovat siirtymässä sivuun kausimaksujen korvatussa perinteiset osakkeet ja par-3-kenttien ja rangejen suosion kasvaessa. Golf on tulevaisuudessa paremmin yleisön tavoitettavissa.

KPMGn Golf Advisory Practise (2013) on tutkinut golfturismia ja kertoo sen olevan vahvassa kasvussa. Tutkimukseen osallistuneista golfturismiliikkeistä 80 % odottaa selkeää kasvua ja vain 3 % odottavat taantumaa. Suosituimpia kohteita ovat Espanja, Portugali ja Skotlanti, mutta tutkimuksessa nimetään tulevaisuuden suosikkikohteiksi muun muassa Thaimaa, Vietnam ja Bulgaria.

Suomen golfin (Suomen Golfliitto 2010, 13) visiona on kehittyä kaikkien yhteiseksi harrastukseksi ja suosituksi liikuntamuodoksi myös lasten ja nuorten keskuudessa. Olympiastatuksen myötä on tarkoituksena korostaa kilpaurheilua ja auttaa huippupelaajiamme kohti maailmankärkeä ja menestystä myös olympialaisissa. Kilpagolf vaikuttaa myös lajin yleiseen tunnettuuteen ja vetovoimaan.

HSBC Golf Business Community (2014) kertoo, että golfin kehitys kulkee käsi kädessä maailman kehityksen kanssa. Aasia, naiset, urbaani elämä, teknologia ja kestävä kehitys tulevat määräämään myös golfin kehityksen suunnan seuraavan vuosikymmenen aikana.

2 Urheilutapahtumien järjestäminen ja johtaminen

Ihmisten mielikuvat urheilusta muodostuvat Wattin (1996, 173) mukaan pitkälti urheilutapahtumien ja organisaatioiden kautta. Tässä luvussa perehdytään urheilutapahtumien järjestämiseen ja johtamiseen liittyviin teorioihin. Lisäksi kiinnitetään erityistä huomiota tärkeisiin komponentteihin golfkilpailujen järjestämisessä. Jones, Morgan & Salemn (2004, 14) sekä Watt (1996, 182) ovat todenneet, että urheilutapahtumien johtamiseen on helppoa yhdistää tulosjohtamiselle tyypillistä kaavaa, jossa edetään suunnittelusta toteutuksen kautta arviointiin ja tuloksiin. Yksityiskohdat voivat vaihdella jonkin tapahtuman luonteesta riippuen.

Watt (1996, 173) kertoo, että urheilutapahtumien järjestäminen aloitetaan tapahtuman ilmeen pohtimisella. Ensin on tärkeää miettiä, miksi urheilutapahtumaa lähdetään järjestämään. Tämän jälkeen määritetään tapahtuman luonne ja päätetään missä ja milloin tapahtuma järjestetään. Avainasemassa ovat myös tapahtuman tavoitteet eli se, mitä tapahtuman järjestämisellä halutaan saavuttaa.

Myös Parent ja Smith-Swan (2013, 47) korostavat tapahtumien huolellisen suunnittelun tärkeyttä. Tapahtumasuunnitelma on hyvä tehdä kirjallisesti ja määritellä siinä tapahtumaa järjestävä organisaatio tai tiimi vastuualueineen, tuote ja sen ominaisuudet, riskit, tarvittavat resurssit, aikataulu, budjetti ja markkinointisuunnitelma. Parent ym. (2013, 49) tuovat esiin, että varsinainen toteutussuunnitelma tapahtumalle voidaan tehdä erikseen projektisuunnitelmaa täydentävänä. Toteutussuunnitelmassa määritellään mitä tehtäviä on tehtävänä ja kuka ne toteuttaa ja aikataulut eri tehtäville.

Tapahtuman onnistumisen takaamiseksi Jones ym. (2003, 21) neuvovat tekemään aikataulun, joka ottaa huomioon kohderyhmän omat rajoitteet kuten esimerkiksi työt. Aikatauluun on hyvä sisällyttää yleisöön liittyvät aikataulutukset, itse tapahtuman kulku ja mitä resursseja milloinkin tarvitaan. On tärkeätä muistaa, että aikatauluttaminen ei sisällä vain itse tapahtumapäivän kulkua, vaan myös koko prosessi on aikataulutettava suunnittelusta päätökseen.

Jones ym. (2003, 28) suosittelevat tekemään itse tapahtumapäiville aikataulut jopa minuutin tarkkuudella. Aikataulu toimii tapahtuman toteuttamisen työkaluna. Useita tapahtumaan liittyviä eri toimenpiteitä voi olla käynnissä myös yhtä aikaa. Siksi on määriteltävä ajan lisäksi myös tapahtuman paikka ja sen toteuttaja. Aikatauluttamisen yksinkertaistamiseksi ja selkiyttämiseksi on isommissa tapahtumissa hyvä laatia aikataulut erikseen jokaiselle tiimille. Myös tapahtuman purku sisällytetään aikatauluun.

Jones ym. (2003, 28-29) huomauttavat, että tapahtumat eivät kulje täydellisesti suunnitelman mukaan. On päätettävä ennakkoon, miten eteen tuleviin haasteisiin reagoidaan. Mikäli ne vaikuttavat tapahtumaan osallistuviin, on niistä hyvä tiedottaa myös etukäteen. Ikään kuin tapahtumalle luotaisiin etukäteen pelisäännöt. Afthinos ja Kiaffas (2013) muistuttavat kuitenkin, ettei massiivisia muutoksia voida tehdä enää tapahtuman aikana. Tapahtumasuunnitelman on oltava realistinen, sillä sekavuus ja liialliset muutokset tapahtuman aikana, vaikuttavat asiakkaiden mielikuvaan merkittävästi.

Jones ym. (2004, 19) korostavat tapahtuman tuotteistamista. He kertovat, että tapahtuman tarkoituksen määrittelee päätuote, jonka ympärille voidaan luoda oheistuotteita, jotka määrittävät lopullisen tapahtuman ilmeen. Asiakaslähtöisyys on myös tapahtumien järjestämisessä olennaista. Asiakkaiden tarpeet ja hinnoittelu ovat avainasemassa tapahtumantuotteistamisessa ja niiden väliset ristiriidat voivat myös olla kohtalokkaita.

Jones ym. (2003, 25) toteavat, että kun kysyntä ja tuote on määritelty, voidaan siirtyä tapahtuman markkinointiin. Parent ja Smith-Swan (2013, 96-97) korostavat, että tapahtuman tavoitteet ja markkinointibudjetti kulkevat käsikädessä. Mitä isompaan tulokseen pyritään, sitä enemmän se vaatii markkinoinnilta resursseja. Markkinoinnin laajuus houkuttelee myös sponsoreja. Jones ym. (2003, 25) neuvovat tutkimaan markkinoita, joille tapahtuma sijoittuu. Millaisia vastaavia tapahtumia on järjestetty ja mitä niistä on pidetty. Kun valitaan markkinoinnin kanavia, huomioidaan käytettävissä oleva budjetti, kohderyhmä ja tapahtuman tavoitteet. Valitut menetelmät muodostavat tapahtuman markkinointimixin.

Tapahtumat ovat yleensä tilapäisiä ja siksi niiden läpivieminen vaatii usein erityisjärjestelyjä. Tapahtuman päätyttyä kaikki on järjestettävä takaisin paikoilleen ja informoitava

kaikkia sidosryhmiä tapahtuman päättymisestä. Tapahtuman päätteeksi on hyvä tehdä inventaario, sillä tapahtumat vaativat usein myös aineellisia investointeja. Tapahtuman päättämiseen liittyy myös sen arviointi. Tulevaisuuden kannalta on tärkeää tietää, missä onnistuttiin ja mitä voidaan tehdä paremmin. Arviointi on tarpeellista toteuttaa eri näkökulmista, asiakkaan ja järjestävän organisaation, sekä dokumentoida huolella. Lähes aina on tarpeellista raportoida tapahtuma kirjallisesti tapahtuman päätyttyä. (Jones ym. 2003, 29; Parent & Smith-Swan 2013, 269)

2.1 Golfkilpailujen järjestäminen

Kun kilpailumääräykset ja säännöt sekä kentän kunto ja paikallissäännöt ovat sopuinnassa keskenään, saadaan aikaan mukaansatempaava ja miellyttävä golfkilpailu. Golfia voidaan pelata myös seurapelinä ja erilaisina kilpailumuotoina. Projektien laadun varmistamiseksi voidaan noudattaa ja soveltaa erilaisia standardeja (Ruuska 2007, 236). Suomen Golfliiton (2009) kilpailukäsikirjassa kuvataan eri pelimuotoja, määräyksiä ja suosituksia golfkilpailujen läpiviemiseksi. Kaikki Suomen golfliittoon kuuluvat seurat ovat oikeutettuja järjestämään muita kuin liiton virallisia kilpailuja vapaasti. (Suomen Golfliitto Ry 2009, 19.)

Avointa kilpailua järjestettäessä, määritellään kilpailua varten sitä järjestävä toimikunta. Kilpailunjohtoon tehtäviin kuuluvat tiedottaminen, aikatauluttaminen, kilpailumääräysten ja osallistumisrajoitusten määrittäminen, palkintojenjako ja oheistoimintojen organisointi. Suomen Golfliiton kilpailun johtamisen muistilista toimii työkaluna kilpailun johdolle. On hyvä ottaa huomioon myös kilpailun sujumista haittaavat seikat ja miettiä ratkaisuja niihin kilpailumääräyksiä laadittaessa ja sopia vastalauseiden ratkaisemisesta. (Suomen Golfliitto 2009, 69-70, 77, 94.)

Kilpailumääräykset toimivat golfkilpailuissa pelisääntöinä. Ne eivät kumoa Golfin Sääntöjä (Rules of Golf) vaan täydentävät niissä avoimiksi jätettyjä asioita. Kilpailumääräyksissä määritellään usein toimintatavat esimerkiksi tasatulostilanteissa, pelinopeuteen liittyvissä ongelmissa, sääntörikkomuksissa tai kilpailun keskeyttämisessä. Kilpailumääräykset sisältävät myös paikallissäännöt, harjoittelumääräykset sekä kilpailun valvonnan. Lisäksi kilpailumääräyksiin kuuluvat ilmoittautumiseen liittyvät ohjeet sekä peruutukset,

poisjäännit ja myöhästymiset. Kilpailumääräykset laatii kilpailutoimikunta. Kilpailumääräyksistä pelimuotoon, aikatauluun, tasoitukseen ja ilmoittautumiseen liittyvät seikat on hyvä mainita jo kilpailukutsussa. (Suomen Golfliitto 2009, 9, 64, 77.)

Suomen Golfliiton (2009, 18, 51) mukaan sarja- ja joukkuekilpailut ovat vahvasti kasvattaneet suosiotaan golfin kilpailumuotoina. Joukkuekilpailuissa vähintään kaksi joukkuetta kilpailee vastakkain kerran tai sarjoissa. Kilpailuja kutsutaan avoimiksi, mikäli sallitaan myös seuran ulkopuolisten pelaajien osallistuminen niihin.

Kelley (2014) kertoo scramblen olevan yleinen pelimuoto joukkuekilpailuissa. Joukkueen muodostaa 2-4 pelaajaa. Scramblesta on olemassa eri variaatioita ja käytetty pelitapa ilmoitetaan kilpailumääräyksissä. Kelley huomauttaa että, kahden pelaajan scrambleissa otetaan yleensä huomioon tasoitus. Pariscramblessa molemmat pelaajat lyövät samasta paikasta ja valitsevat kummalla pallolla jatketaan. Näin edetään kunnes pallo on saatu reikään.

Suomen Golfliiton (2009, 19) mukaan yleinen käytäntö kilpailuilmottautumisissa on sitova sähköinen tai kirjallinen ilmoittautuminen. Avoimissa kilpailuissa on hyvä tapa hyväksyä osallistujia mukaan ilmoittautumisjärjestyksessä. Kilpailumaksu suoritetaan ennen kilpailua. Järjestäjillä on oikeus periä maksut myös ilmoittautumisajan jälkeen tulleista peruutuksista, ellei kilpailusta vetäytymisestä ole määritelty muutoin. Kilpailuihin osallistuminen vaatii voimassa olevan jäsen- ja tasoituskortin (Suomen Golfliitto 2009, 23-24). Suomen Golfliitto (2009, 61-62) on määrittänyt, että amatöörikilpailuissa kilpailija ei saa ottaa vastaan yli 725 euron arvoista palkintoa, tai hän voi menettää amatöörioikeutensa.

2.2 Projektijohtaminen urheilutapahtumien johtamisen työkaluna

Parent ja Smith-Swan (2013, 28-31) kertovat urheilutapahtumien johtamisesta, että siihen soveltuu yritysmaailmassakin yleisesti käytetyt johtamistyyli. Johtamistyylin valinta tulee tehdä huolellisesti ja sitä tulee noudattaa johdonmukaisesti. Urheilutapahtuman johtajalle tärkeitä ominaisuuksia ovat henkilöstön johtamistaidot, luottamuksellisuus, PR-yhteydet, verkostoitumismahdollisuudet ja kokonaisuuksien hallintakyky. Parent ja

Smith-Swan (2013, 49) suosittelevat projektijohtamista työkaluksi tapahtumien johtamiseen ja järjestämiseen.

Pelin (2011, 31) määrittelee projektin työnä, jonka aikaansaannos on kertaluontoinen. Projekti on resurssien ryhmä, esimerkiksi ihmiset, jotka ovat koottu suorittamaan tilapäistä tehtävää (Ruuska 2007, 19). Choudhury (1988) on määritellyt projekteille tyypillisiä piirteitä, joita ovat tavoitteellisuus, ainutlaatuisuus, projektin elinkaari ja vaiheistus, ryhmätyöskentely sekä muutokset, riskit ja epävarmuus (Ruuska 2007, 19- 20). Kertzner (2010, 153) huomauttaa, että usein yritysten liiketoiminnot ovat projekteja, vaikka organisaatioissa ei olisikaan projektijohtamisen käytäntöä.

Projektien lopputuloksena voi syntyä hyvinkin erilaisia tuotteita. Itse tuote ei välttämättä ole konkreettinen esine tai asia vaan se voi olla myös esimerkiksi tapahtuma tai ratkaisu ongelmaan tai tilanteeseen. Projektityöskentelyllä saavutetaan huomattavia etuja. Projektitoiminta mahdollistaa voimavarojen ja resurssien tehokkaan käytön, mitä yrityksiltä tänä päivänä vaaditaan selviytyäkseen. (Pelin 2011, 34; Ruuska 2007, 20, 26-27.)

2.3 Projektin vaiheet

Usein puhutaan projektien johtamisesta, mutta toteutus on puolittaista. Projektin huolellinen suunnittelu on hyvä tapa varmistaa tavoitteiden saavuttaminen. Projektisuunnitelma sisältää projektin vaiheet, joita ovat käynnistys, organisointi, suunnittelu, toimeenpano, ohjaus ja päättäminen. Projektille määritellyt tavoitteet mittaavat projektissa onnistumista. Tavoitteiden tulee olla realistisia ja niitä kannattaa arvioida kriittisesti jo alkuvaiheessa. Projektisuunnitelma sisältää projektin läpiviemiseen liittyvät asiat eikä sitä tule sekoittaa sisältösuunnitelmaan. (Pelin 2011, 36, 37, 79; Ruuska 2007, 48; Kertzner 2013, 155.)

Projektin käynnistää aina projektin asettaja, joka nimeää projektille työryhmän, päällikön ja resurssit (Pelin 2011, 66). Opinnäytetyössä projektin asettajana toimii toimeksiantoyritys. Pelinin (2011, 76-77) mukaan tehokas tapa käynnistää projekti on 'kick off' -käynnistysseminaari tai -kokous. Siihen osallistuvat projektin käynnistäjä ja työryhmä. Sitä ennen on voitu jo suunnitella tai alustaa esimerkiksi aikatauluja tai vastuu-

alueita, mutta varsinainen työstäminen alkaa seminaarin jälkeen. Kezner (2013, 155) korostaa erityisesti tavoitteiden asettamista ja vastuun tarkkaa jakoa.

Keznerin (2013, 445) mukaan riskien kartoittaminen on tämän päivän projektien johtamisen jopa tärkein osaamisalue. Kezner kertoo riskien hallitsemisen koostuvan niiden tunnistamisesta, luokittelusta, eliminointimenetelmän valinnasta ja dokumentoinnista, jota korostaa myös Pelin (2011, 217), jonka mukaan dokumentointi helpottaa vastaavien projektien riskienhallintaa tulevaisuudessa. Riskit kartoitetaan jo projektin alkuvaiheessa. Projektissa ilmenevät riskit voivat olla esimerkiksi teknisiä, aikataulullisia, taloudellisia, organisaatioon liittyviä tai asiakkaisiin liittyviä (Pelin 2011, 218, 219).

Kezner (2010, 155) ja Pelin (2011, 81) kertovat projektin toteutusvaiheen sisältävän pieniä osaprosesseja, johtamista, aikataulun, laadun ja budjetin seuranta, raportointia ja ongelmanratkaisua. Keznerin (2013, 275) mukaan kommunikoinnin ja raportoinnin avoimuus ja rehellisyys vaikuttavat toteutusvaiheen onnistumiseen. Ohjausvaiheessa voidaan joutua muuttamaan toimintasuunnitelman pieniä yksityiskohtia. Varsinainen tuote valmistuu ohjausvaiheessa. Orr (2004, 107) kertoo toteutusvaiheen olevan hektinen, mutta projektin toteuttajille palkitseva ja mieleinen.

Pelinin (2011, 345) mukaan aikataulu määrittää projektille päätöksen. Projektit voivat jatkua, vaikka tuote olisikin jo saatettu loppuun. Esimerkiksi HAAGA-HELIAn opinnäytetyöprosessin kuvauksessa (MyNet) produktityyppisessä opinnäytetyössä prosessi jatkuu itse produktin ja raportin valmistuttua. Sen jälkeen seuraa arviointi ja esitykset. Pelin (2011, 346, 354-355) korostaa loppuraportin laatimista, jossa tulevat esille vähintään onnistuminen ajallisesti, taloudellisesti ja sisällöllisesti sekä esiintyneet ongelmat, jotka korostuvat kun aloitetaan vastaavia projekteja uudelleen. Projektin päätöskokouksessa esitetään tulokset sekä päätetään projekti.

Ruuska (2007, 274-275) pohtii projektin onnistumista ja toteaa, että sitä voidaan katsoa monin eri mittarein ja näkökulmin. Onnistumisen mittaaminen onkin haastavaa ja siksi projektin voidaan sanoa onnistuneen, mikäli lopputuotteelle asetetut tavoitteet saavutetaan määritellyn aikataulun ja budjetin puitteissa. Kezner (2010, 155) korostaa onnistumisen kartoittamista myös jokaisen vaiheen ja osaprojektin osalta. Usein projekti-

suunnitelmaan palaaminen on onnistumisen arvioinnissa oleellista. Keznerin (2013, 275) mukaan projektisuunnitelma voikin olla avain projektin onnistumiseen tai epäonnistumiseen.

2.4 Projektiryhmä toteuttamisen keskiössä

Pelin (2011, 269) määrittelee projektitiimin ryhmänä, joka tukemalla toisiaan yhteisten tavoitteiden eteen saavuttaa huipputuloksia. Projektitiimillä on yhteisvastuu tuloksista. Projektissa tiimi käy läpi erilaisia vaiheita ryhmän muodostamisesta ryhmästä luopumiseen asti. Matkanvarrella tiimi muodostuu hiljalleen yhä itsenäisemmäksi joukkueeksi (Pelin 2011, 272). Turnerin (2008, 753) kertoo, että tutkimusten mukaan projektiryhmän johtaminen on yhdistelmä älyllistä, ohjaavaa ja inhimillistä johtajuutta.

Pelin (2011, 263-266) painottaa, että projektipäällikkö on viimekädessä vastuussa projektista ja toimii projektiryhmän esimiehenä. Projektipäällikön asiantuntijuusrooli on sitä merkittävämpi, mitä pienemmästä projektista on kyse. Pienemmissä projekteissa projektipäällikkö on usein tiiviimmin mukana sisällön määrittämisessä. Projektipäällikkö huolehtii tiedottamisesta niin tiimin jäsenille, johtajille kuin mahdollisille sidosryhmille. Keskeisiä taitoja projektijohtajalle ovat projektin tekniikan ja hallinnan osaaminen sekä taito johtaa ihmisiä. Myös kokonaisuuksien hahmottaminen sekä kriisien ja stressin hallinta ovat hyvän projektipäällikön ominaisuuksia. Perinteinen 'leadership' ja 'management' jako on koko ajan häilyvämpi, mikä lisää vaatimuksia projektipäälliköille (Turner 2008, 753).

Pelin (2011, 269) korostaa ihmisten johtamisen tärkeyttä. Joskus projektien johtamisen haasteeksi muodostuu johtamisen teknisyyttä. Projektiryhmien ilmapiirin ja tehokkuuden rakentamista vaikeuttaa se, että tiimit ovat väliaikaisia ja hajoavat projektien jälkeen.

Huemann, Keegan, & Turner kertovat tilapäisyyden luovan haasteita koko organisaation henkilöstöjohtamisen kokonaisuudelle (Turner 2008, 651). On haastavaa rakentaa tehokas tiimi nopeasti. Pelinin (2011, 270) ja Keznerin (2010, 155) mukaan tiimin tehokkuutta edesauttaa selkeiden ja riittävän haastavien tavoitteiden ja vision määrittely. Työkaluna voidaan käyttää esimerkiksi vastuunjakomatriisia eli taulukkoa, josta ilmenee kaikki projektiin liittyvät tehtävät ja vastuunjako työryhmässä. Siinä voidaan myös il-

maista mikä henkilön rooli tai tavoite on kyseisen tehtävän suorittamisessa (Pelin 2011, 77).

Henkilökemioilla on Pelinin (2011, 270) mukaan oma roolinsa projektiryhmien toimivuudessa ja siksi on tärkeää, että projektipäällikkö on ollut mukana rakentamassa tiimiä linjajohdon kanssa. Projektiryhmä koostuu eri tehtävien spesialisteista, jolloin koostuu projektipäällikön inhimillinen osaaminen. Siksi myös tehtävien jaossa on Turnerin (2008, 677) mukaan hyvä ottaa huomioon ihmisten yksilölliset ominaisuudet. Se palvelee työntekijöiden motivaatiota tehtäviä ja tulostavoitteita kohtaan, ja siten osaltaan projektin onnistumista. Ruuska (2007, 27) muistuttaa, että asiantuntijuuden huomioonottava ja delegoiva johtamistyyli on projektijohtamisen haaste, mutta sitäkin suurempi voimavara.

Muller kertoo, että operaatiot toimivat kommunikaation kautta (Turner 2008, 779). Kommunikaatio ja tiedon jakaminen ovat avaintekijöitä kun tiimin jäsenten välille rakennetaan luottamusta. On tärkeää eliminoida kommunikaatiota haittaavat tekijät. Tiedottamistavat tulee selvittää heti projektin alussa ja varmistaa myös, että ne ovat kaikille selviä. On hyvä puhua myös tiimin päätöksentekokulttuurista. Tavoitteena on saavuttaa avoin ja turvallisen tuntuinen ilmapiiri. Palautteen antaminen rakentavasti toimii myös avaimena avoimeen ja motivoivaan ilmapiiriin. Johtajan on tärkeätä antaa palautetta suorituksista, ei henkilöstä itsestään (Pelin 2011, 271-272; Turner 2008, 779).

3 Paloheinä Golfin Scrambleliiga

Tässä luvussa kuvataan Paloheinä Golfin Scrambleliiga -golfkilpailun toteuttaminen. Luvussa kerrotaan kohdeyrityksestä ja lähtökohdista projektiin. Lisäksi kerrotaan projektin markkinoinnista, projektin eri vaiheista, projektin hallinnasta ja itse tapahtumien taustatekijöistä ja tapahtumapäivien kulusta. Jatkotoimenpiteet eivät ole osana tätä opinnäytetyötä, mutta kuuluvat Scrambleliigan projektikokonaisuuteen. Projektin eri vaiheet ja osaprojektit esitetään tässä luvussa siinä järjestyksessä kuin ne on toteutettu.

Scrambleliiga oli golfkilpailusarja, joka muodostui yhdeksästä osakilpailusta ja finaalista. Scramblelet pelattiin pareina, jotka osallistuivat kilpailuun firmansa nimissä tai pelkinä pelikavereina. Kyseessä oli siis avoin kilpailu. Scrambleliigasta tehtiin uudenlainen viikkokisatyylinen sarjakilpailu, jonka osakilpailut pyörivät läpi kesän ja finaali pelattiin syksyllä 2014. Kilpailijat saivat itse päättää kuinka moneen osakilpailuun osallistuivat, siksi myös osallistumismaksu oli osoitettu yhtä peliä kohden. Scrambleliigan vetonaulana toimivat sen palkinnot eli golfmatkat eri kohteisiin Suomessa ja ulkomailla sekä ravintolalahjakortit.

3.1 Kohdeyritys ja projektin lähtökohdat

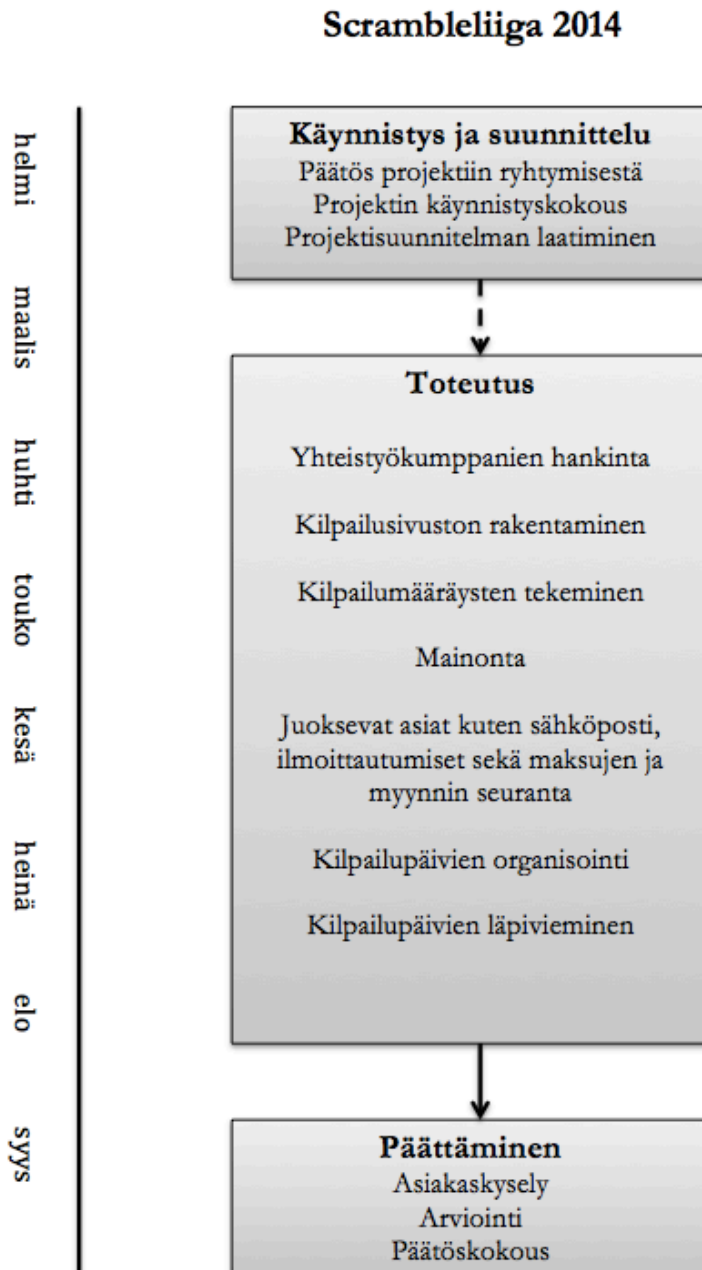
Jotta saatiin parempi kuva kohdeyrityksestä ja lähtökohdista projektiin, haastateltiin yrityksen toimitusjohtajaa Kati Heimosta. Heimonen (8.4.2014) kertoi Paloheinä Golf Oy:stä, että yhtiö tarjoaa golfpalveluja, kuten kaksi golfkenttää, 85 -paikkaisen rangen ja harjoittelualueet, opetustoimintaa ja kursseja sekä kahvila-, ravintola- ja pro shop-palveluja. Paloheinä Golf työllistää noin 28 henkilöä, jotka ovat pääosin kesätyöntekijöitä. Helsinki City Golf ry (2014) (myöhemmin HCG) on vuonna 2003 perustettu golfseura, jonka kotikenttänä Paloheinä Golf Oy:n Iso Ysi toimii. Golfliiton (2013) selvityksen mukaan HCG:llä oli vuonna 2013 1290 jäsentä. Heimonen (8.4.2014) mainitsi haastattelussa, että Paloheinä Golf on perustettu vuonna 1996, mutta nykyiseen omistukseensa se on siirtynyt vuonna 2001. Koko yrityksen osakekannan omistavat kaksi yksityishenkilöä, muodostaen samalla yrityksen hallituksen.

Heimonen (8.4.2014) kertoi Paloheinä Golfin toiminta-ajatuksen perustuvan golfin pelaamisen edistämiseen Suomessa. Paloheinä Golf tarjoaa helposti lähestyttäviä ja edullisia golfpalveluja kaikille, kuitenkin voittoa tuottaen. Tarkoituksena on tuottaa palveluja niin vasta-alkajille kuin pidempään pelanneillekin golfin harrastajille. Heimonen painottaakin, että Paloheinä Golfin Iso Ysi on jokamieskenttä eli kaikille avoin tasoituksesta, green cardista tai seurasta riippumatta, mutta tarjoaa myös sopivasti haastetta kaiken tasoisille pelaajille. Paloheinä Golfin arvoiksi Heimonen listaa asiakaslähtöisyyden, tasavertaisuuden, laadukkuuden ja edullisuuden.

Heimosen (8.4.2014) mukaan Paloheinä Golf on yksi Suomen selkeästi vilkkaimmista golfkeskuksista. Vuosittain sen kentällä pelataan noin 40 000 kierrosta ja päivittäin asiakkaita vierailee keskimäärin 700-900. Paloheinä Golf kouluttaa vuosittain noin 1800 uutta golfin harrastajaa ja tulevaisuuden tavoitteisiin kuuluukin vahvan aseman säilyttäminen yhtenä Suomen suurimmista golfkouluttajista. Heimosen tuo esille, että visioon kuuluu myös golfpalvelujen tarjonnan kasvattaminen ja monipuolistaminen.

3.2 Scrambleliiga-projektin vaiheet

Scrambleliigan läpiviemisessä noudatettiin projektijohtamiselle tyypillistä kaavaa. Kuvio 1. tuo esille Scrambleliiga -prosessin eri vaiheita ja niiden sisältöä. Projekti eteni käynnistyksestä ja suunnittelusta toteuttamisen kautta päätökseen.



Kuvio 1. Scrambleliiga-projektin vaiheet

Suunnitteluvaiheeseen kuului projektin käynnistäminen ja projektsuunnitelman laatiminen. Toteutusvaiheessa taas keskityttiin pienempiin osaprojekteihin, kuten markkinointiin, yhteistyökumppanien hankintaan, juokseviin asioihin, kuten ilmoittautumisten kirjaamiseen ja asiakaskyselyihin vastaamiseen, viestintään pelaajille, projektiryhmälle ja

henkilökunnalle sekä kilpailupäivien organisointiin ja läpiviemiseen. Päättämisen toimenpiteitä olivat palautteen hankkiminen, projektin arviointi ja päätöskokous.

3.3 Scrambleliigan käynnistys ja suunnittelu

Scrambleliiga-projektin käynnistämisestä tehtiin päätös helmikuun alussa. Käynnistystapaamisessa ideoitiin, ehdoteltiin ja luotiin tapahtumalle alustavaa ilmettä. Scrambleliiga-projektin käynnistys- ja suunnitteluvaiheen sisältö ja aikataulu käyvät ilmi taulukosta 1.

Taulukko 1. Scrambleliigan käynnistys ja suunnitteluvaihe

SCRAMBLELIIGA AIKATAULU		
Kuukausi	Vko	Tehtävä
Helmi	6	Alustus ja päätös projektiin lähtemisestä
	7	Tapahtuman ilme , markkinointikirjeen laatiminen, kontaktien kartoitus, roolien jako, nettisivut
	8	
	9	Projektiryhmän tapaaminen
Maalis	10	Klubitalo auki, Golf -messut 7.-9.3
	11	Markkinointikirjeen lähettäminen
	12	
	13	

Käynnistystapaamisen pohjalta aloitettiin projektisuunnitelman (liite 1.) laatiminen. Projektisuunnitelmasta ilmenivät projektin tarkoitus, projektiryhmä, projektin aikataulu, riskit ja osaprojektit. Kilpailupäivien tarkka aikatauluttaminen oli mahdollista vasta kun osallistujamäärät olivat selvillä. Koska tähän opinnäytetyöhön ei sisällytetty tapahtuman arviointia, esitettiin päätöstoimet kehitys- ja jatkotoimenpide ehdotuksina. Pienempien osaprojektien, kuten markkinointi ja yhteistyökumppaneiden hankinta, sisällytettiin myös projektisuunnitelmaan niiltä osin kuin oli ennalta mahdollista.

Scrambleliigan vastualueet jaettiin projektiryhmän henkilöille projektisuunnitelmaan sisällytetyssä vastuunjakomatriisissa (taulukko 2.). Vastuunjakomatriisissa henkilöiden nimet on korvattu aakkosilla ja kirjain A vastaa omia vastuualueitani projektissa.

Taulukko 2. Scrambleliigan vastuunjakomatriisi

SCRAMBLELIIGA 2014	
Tehtävä	Tekijä
Ilmoittautumiset	A
Viestintä	A
Kilpailumaksujen seuranta	A, B
Tuomarointi	C
Pelien vetovastuu	C
Markkinointikirjeiden ja mainosten laatiminen	D, A, E, F
Markkinointikirjeiden lähettäminen	E
Myynti	A, C
Palkintojen hankkiminen	A, G
Golf -messut	A (vastuu), C, caddiet
Sosiaalisen median viestintä	A
Kisasivujen rakentaminen ja ylläpito	E, A, D
Kilpailumääräysten rakentaminen	C, G, A
Aikatauluttaminen	A

Yhteensä Scrambleliiga projektiryhmässä oli siis viisi henkilöä sekä kaksi yritystä mukana markkinointikirjeiden ja mainosten luomisessa. Osaprojektien vastuuhenkilöt suunnittelivat itse tarkemmin sisällöt ja toteutustavat aikatauluineen. Mikäli tiimissä ei ollut ketään linjajohdon edustajaa, haettiin päätöksille kuitenkin heiltä hyväksyntä, mikäli se katsottiin tarpeelliseksi.

3.4 Kilpailun toteutusvaihe

Scrambleliigan osakilpailut pyörivät läpi kesän 16.5.2014 alkaen. Osakilpailujen päivämääriä julkaistiin ikään kuin yllätyksenä ja niitä järjestettiin noin kahden viikon välein. Päivät oli totta kai päätetty jo projektin suunnitteluvaiheessa ja sisällytetty projekti-

suunnitelmaan (liite 1.), mutta strategisista syistä niitä ei julkaistu kerralla. Finaali pelattiin syyskuun alussa. Kilpailut järjestettiin perjantaisin, lauantaisin ja sunnuntaisin aikaisin aamulla erillislähtöinä tai iltaisin yhteislähtöinä. Näin saatiin hyödynnettyä hyvin aamun vähemmällä käyttöasteella olevia aikoja, sekä ilta-ajat, jotka greencard-kokeen jälkeen olivat ennen jääneet lähes kokonaan käyttämättä. Viikonloppuillat toivat mukaan myös rennon kisatunnelman.

Taulukossa 3. on esitetty Scrambleliigan toteutusvaiheen aikataulu. Toteutusvaihe koostui liigan markkinoinnista ja myynnistä, organisoinnista sekä tapahtumapäivien järjestämisestä. Osakilpailujen aikana hoidettiin myös jatkuvia tehtäviä kuten tulospalvelun päivittämistä, asiakaskyselyihin vastaamista, pelaajien informoimista seuraavista kilpailuista sekä aina uuden osakilpailun järjestämiseen liittyviä asioita. Koska kilpailuun oli mahdollista tulla mukaan myös kesken sarjan, jatkettiin markkinointia sosiaalisessa mediassa myös koko toteutusvaiheen ajan.

Taulukko 3. Scrambleliigan toteutusvaiheen aikataulu

Maalis	10	Klubitalo auki, Golf -messut 7.-9.3
	11	Markkinointikirje
	12	
	13	
Huhti	14	
	15	
	16	
	17	
Touko	18	
	19	Ilmoittautuminen päättyy pe
	20	1. osakilpailu pe 16.5 klo. 19.30
	21	
	22	2. osakilpailu pe 30.5 klo. 19.30
Kesä	23	
	24	3. osakilpailu pe 13.6 klo. 19.30
	25	
	26	4. osakilpailu su 29.6 klo. 18.00
Heinä	27	
	28	5. osakilpailu la 12.7 klo. 18.00
	29	
	30	6. osakilpailu pe 25.7 klo. 19.30
	31	7. osakilpailu pe 1.8 klo. 19.30
Elo	32	
	33	8. osakilpailu la 16.8 klo. 17.00
	34	
	35	9. osakilpailu su 31.8 klo. 17.00
Syys	36	
	37	
	38	Kyselyn laatiminen
	39	Finaali lauantaina 28.9 klo. 15.00

Kilpailupäivien tarkemmat aikataulut rakennettiin vasta kunkin osakilpailun ilmoittautumisen päätyttyä. Kilpailupäivien aikataulu esitellään tarkemmin luvussa 3.4.6 Kilpailupäivien organisointi ja kulku.

3.4.1 Kilpailun yhteistyökumppanit ja palkinnot

Kilpailun pääpalkintona oli viikon golfmatka Espanjan Costa Ballenaan syksyllä 2014. Finaalin voittajapari lunasti itselleen kilpailun pääpalkinnon. Finaalissa toiseksi ja kolmanneksi tulleet saivat peli- ja yöpymispaketteja Vierumäelle, jossa hyödynnettiin Paloheinä Golfin Vierumäen huoneistoa ja Vierumäki Golfin osakkeita. Palkintojen muodossa kilpailua sponsoroivat hotelliketju Cumulus, jolta saatiin hotellipaketteja osakilpailujen voittajille. Kyseisiin kohteisiin Paloheinä Golf lunasti pelilippuja itse, jotta saatiin palkinnoiksi hotelli- ja pelipaketteja.

Lisäksi osakilpailuissa ja finaalissa palkittiin voittajat sarjassa pisin drive ja lähimmäksi lippua. Näiden kategorioiden palkintoja jaettiin vaihtuvien väylien tulosten perusteella. Palkintoina oli esimerkiksi kilpailun yhteistyökumppanina toimivan A&S Restaurantsin ravintolalahjakortteja. Paloheinä Golf taas mainosti A&S Restaurantsia kilpailun markkinoinnin yhteydessä kuten messuesitteissä, mainosnäytöillä messuilla ja klubitalolla sekä kilpailun internetsivuilla.

Kilpailun yhteistyökumppanien hankinnassa käytettiin hyödyksi projektiryhmään kuuluvien henkilöiden kontakteja. Yhteistyökumppaneiden kanssa käytiin neuvotteluja sähköpostitse, puhelimitse ja tapaamisissa. Koska kilpailijoille haluttiin antaa laadukas kuva kilpailusta, haettiin yhteistyökumppaniksi vain paria yritystä. Näin saatiin kootuksi suurempia ja laadukkaampia palkintopaketteja ja vastaavasti voitiin tarjota näkyvyyttä yhteistyökumppaneille suuremmassa mittakaavassa.

3.4.3 Scrambleliigan mainonnan kanavat

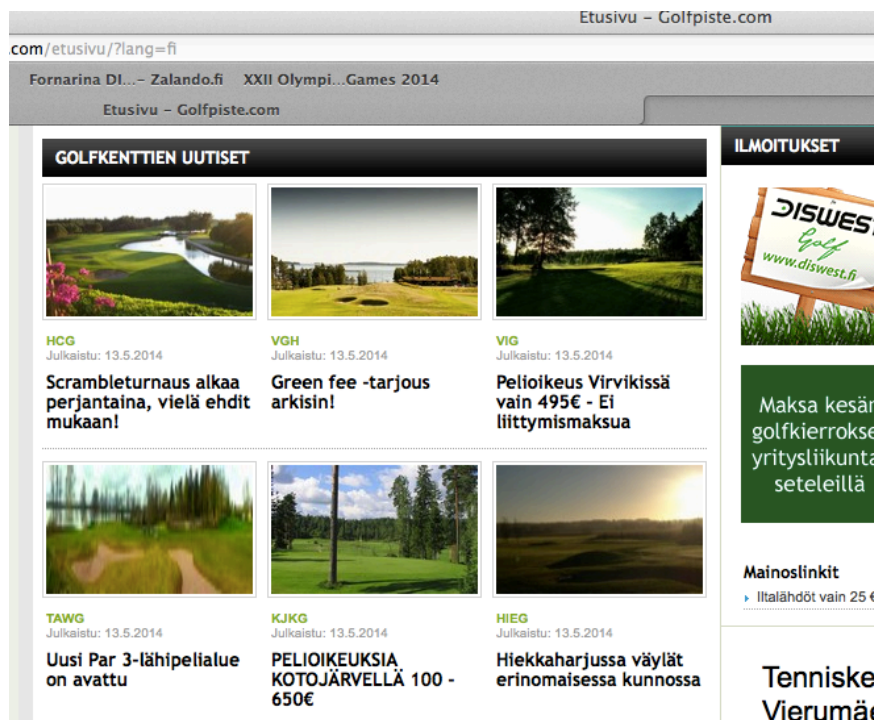
Markkinointikirjeen ja sen lähettämisen tekivät yhteistyössä yhtiön viestinnästä, Scrambleliiga-projektista ja web-asioista vastaavat henkilöt. Markkinointikirjeessä huomioitavaa olivat tekstiasu, faktat, kohderyhmä, lailliset seikat kuten osoitelähteen mainitseminen sekä sähköinen toteutus. Markkinointikirjeestä tehtiin kolme eri versiota. Luotiin kaksi sähköpostiversiota; omansa yrityksille (liite 2.) ja toinen Helsinki City Golfin jäsenistölle jäsenkirjeen muodossa (liite 3.). Muille uudenmaan golfseuroille markkinointikirje toimitettiin liitetiedostona, sillä monien kenttien käytäntöihin kuuluu kilpailukutsujen esittäminen tulostettuna esimerkiksi ilmoitustaululla tai kansiossa. Markkinointikirje noudattaa toimeksiantajalle tyypillistä ulkoasua. Kirjeet lähetti Paloheinä Golfin muutenkin käyttämä webtoteutuksia tekevä yritys.

Scrambleliigan markkinoinnissa käytettiin luonnollisesti kanavana myös Paloheinä Golfin Facebook- ja Twitter-sivuja (kuva 1.). Molemmat sivustot olivat vasta luotuja eikä suuria henkilömääriä tavoitettu suoraan. Suurimmat suomalaiset golfmediat ovat kuitenkin erityisesti Twitterissä erittäin aktiivisia ja sosiaalinen media toimiikin golfissa tehokkaana verkostoitumispaikkana. Scrambleliiga-twiittejä twiittasivat uudelleen niin yksityishenkilöt kuin esimerkiksi Suomen suurimpiin golfmedioihin lukeutuva GoGolf.



Kuva 1. Scrambleliigaa mainostettiin @PaloheinaGolf-twittertilillä

Scrambleliigasta luotiin uutinen golfpiste.comin sivustolle (kuva 2.). Golfpiste.com on suuri ja vilkas golfmedia, jonka golfkenttien uutiset -osiossa kentät saavat uutisoida ilmaiseksi. Uutisen näkyvyyteen vaikuttaa uutisoijan oma aktiivisuus. Scrambleliiga-uutista julkaistiin uudelleen parin päivän välein, jotta uutinen pysyy sivustolla uutena ja ylhäällä. Näin pystyttiin tavoittamaan sivuston kävijöitä pitkällä aikavälillä. Uutisen otsikointiin ja ingressiin tehtiin ajoittain muutoksia, jotta se herättäisi myös uutisen ehkä aiemmin ohittaneiden huomion.



Kuva 2. Scrambleliigaa mainostettiin golfpiste.comin golfkenttien uutiset -osiossa

Scrambleliigaa markkinoitiin myös 7.-9.3.2014 järjestetyillä GoExpo-messuilla, jossa Paloheinä Golfilla oli oma pieni osasto. Scrambleliigan mainos pyöri osaston infonäytöllä. Lisäksi messuilla jaettiin noin 1700 Scrambleliigan esitettä. Messuilla käytettiin Paloheinä Golfin henkilökuntaa ja vastasin itse organisoinnista esimerkiksi aikataulutuksen ja osaston suunnittelun ja rakentamisen osalta. Myyjät olivat aktiivisia ja saivatkin monet pysähtymään ja kiinnostumaan liigasta. Messujen kautta tavoitettiin nimenomaan kohderyhmää, johon kuuluvat aktiiviset golfin harrastajat seuran ulkopuolelta. Haasteeksi kuitenkin muodostui ilmoittautumisten saaminen paikanpäällä, sillä kyseessä oli parikilpailu vaihtoehtoisilla aikatauluilla. Oli vaikeaa sanoa, kuinka moni messujen loppuun mennessä sähköpostitse ilmoittautuneista oli kuullut Scrambleliigasta messu-

jen kautta ja kuinka moni sosiaalisen median kanavien kautta. Arviolta golfmessujen kautta Scrambleliigaan saatiin 10-15 osallistujaa. Kokonaisuutena messuviikonloppua pidettiin onnistuneena ja kannattavana.

3.4.4 Kisasivujen rakentaminen ja sisältö

Viikolla 11 aloitettiin kilpailusivujen rakentaminen. Koska kyseessä on liiga, päätettiin rakentaa laajempi kilpailusivusto oman domainin alle, joka toimii työkaluna kaikelle kilpailuun liittyvälle informaatiolle. Kilpailusivuston rakentamiseksi tehtiin toimeksianto web toteutuksia tekeväälle yritykselle.

Kuvassa 3. tulee esille Scrambleliiga-sivuston rakenne ja ulkoasu. Kilpailusivustoon rakennettiin välilehdet etusivu, säännöt, tulokset, yhteystiedot ja ilmoittautuminen, palkinnot ja aikataulu, joista kisaajat pystyivät löytämään kilpailuun liittyvät yksityiskohdat helposti. Kilpailusivut toimivat viestinnän ja tulospalvelun työkaluna. Kustannuksissa haluttiin säästää, joten kilpailusivu rakennettiin aiemmin käytetyn firmaliiga-domainin alle.



Kuva 3. Scrambleliigan kilpailusivut löytyivät osoitteesta <http://golfinfirmaliiga.fi>

Tulospalvelussa ylläpidettiin erikseen koko kilpailun tulostilannetta ja kunkun osakilpailun tuloksia. Kokonaistilanteesta tuli ilmi vain parin sen hetkinen parhain tulos ja sijoittuminen parien joukkoon. 18 parasta paria näkyivät tummennettuina, jotta saatiin

korostettua finaaliin kullakin hetkellä meneviä pareja. Projektiryhmälle oli omat tunnukset kilpailusivuston muokkaamiseksi, joten tulokset saatiin päivitettyä välittömästi kunkin osakilpailun päätyttyä. Aikataulu-välilehdellä taas julkaistiin uusien osakilpailujen ajankohtia aina, kun edeltävä oli pelattu.

3.4.5 Ilmoittautumisten hallinta

Ilmoittautumisia otettiin vastaan sähköpostitse 12.5.2014 asti, jotta ilmoittautumisen päätyttyä jäi vajaa viikko aikaa aikatauluttamiselle, informoimiselle ja käytännön järjestelyille. Ilmoittautumisen päätyminen ilmoitettiin Scrambleliigan nettisivuilla ja ilmoittautuminen oli mahdollista pidempään kuin neljä golfliiton vaatimaa viikkoa. Ilmoittautumisen yhteydessä mainittiin 20 vaaditun joukkueen määrä, jotta pidätettiin oikeus perua kilpailu tarvittaessa. Iltojen yhteislähtöihin otettiin mukaan 18 paria ilmoittautumisjärjestyksessä ja aamulähtöjä täytettiin tarpeen mukaan.

Ilmoittautumisia kirjattiin päivittäin. Osallistujista pidettiin kirjaa excelissä, josta löytyi omat taulukot osakilpailuille osallistujineen, yhteys- ja tasoitustietoineen. Paikkansa Scrambleliigassa pelaajat varmistivat maksamalla 30 euron varausmaksun, joka hyvitetiin ensimmäisen osakilpailun osallistumismaksun yhteydessä.

Osakilpailujen aikatauluja paljastettiin yksi kerrallaan Scrambleliigan kisasivustolla ja Paloheinä Golfin sosiaalisen median kanavissa (kuva 4.), kun edeltävä osakilpailu oli pelattu. Lisäksi liigaan jo osallistuneita tai mukaan ilmoittautuneita informoitiin aikatauluista sähköpostitse.



Kuva 4. Scrambleliigan osakilpailujen ajankohdat julkistettiin yksi kerrallaan

Koska pelaajilta ei vaadittu osallistumista jokaiseen osakilpailuun, pidettiin kirjaa erikseen jokaisen osakilpailun osallistujista. Paloheinä Golfin kilpailukansioon liigaan osallistuneet pystyivät itse ilmoittamaan parinsa eri osakilpailuihin. Ilmoittautumisia osakilpailuihin otettiin vastaan myös sähköpostitse ja puhelimitse caddiemasterin tiskillä, sillä kilpailussa oli myös paljon pelaajia, joiden kotikenttä oli jokin muu kuin Paloheinä Golf.

3.4.6 Pelaaminen ja kilpailumääräykset

Scrambleliigan joukkueen muodosti kahdesta viiteen pelaajaa, joista osakilpailuun osallistui kerrallaan kaksi. Pelimuotona käytettiin scramblea, jossa molemmat pelaajat lyövät ja jatketaan paremmalla pallolla. Näin edetään kunnes pallo on saatu reikään. Scramble pelattiin tasoituksellisinä lyöntipeleinä ja joukkueen slope oli yhtä suuri kuin kokoonpanossa pienemmällä tasoituksella pelaavan slope oli. Kilpailussa korkein sallittu tasoi-

tus on 36. Mikäli joukkueen jäsenten tasoitukset olisivat olleet yli 36, olisi joukkueen slope määriteltävä tasoituksen 36 mukaan.

Mikäli pelaaja tai joukkue myöhästyi enintään viisi minuuttia seurasi kahden lyönnin rangaistus. Mikäli myöhästymisen oli enemmän kuin viisi minuuttia, siitä seurasi osakilpailusta tai finaalista poissulkeminen. Jos pelaaja tai joukkue olisi jättänyt tulematta kilpailuun, eikä ollut ilmoittanut peruutuksesta, olisi kenttäyhtiö ollut oikeutettu perimään osallistumismaksun. Peruuttaminen tuli tehdä viimeistään kilpailua edeltävänä iltana ja syyn tuli olla hyväksyttävä. Hyväksyttäviä syitä eivät olleet esimerkiksi lähtöaika tai säätila.

Osakilpailuissa pelattiin yhdeksän reikää ja finaalissa 18. Yhdellä väylällä pelasi samaan aikaan kaksi kahden hengen joukkuetta, mikä tulee ilmi kuvasta 5. Mikäli lohkokon ilmoittautui pariton määrä joukkueita, pelasi yhdellä väylällä kerrallaan kolme joukkuetta. Finaaliin pääsi 18 parasta paria perustuen yhteen parhaaseen tulokseen. Parit pystyivät siis halutessaan yrittämään uudestaan ja parantaa tulostaan.



Kuva 5. Scrambleliigassa samalla väylällä pelasi kerrallaan kaksi paria

Tärkeimmät pelimuotoon ja paikallissääntöihin liittyvät kilpailumääräykset esitettiin kisainfossa (liite 4.), joka jaettiin kunkin osakilpailun osallistujille ilmoittautumisen ja

maksun yhteydessä. Kisainfosta selvisi myös tuomariston yhteystiedot, jotta vaikeamat pelitilanteet voitiin ratkaista joko puhelimitse tai kutsua tuomari kyseiselle pelipaikalle.

3.4.7 Tapahtumapäivien organisointi ja kulku

Kilpailupäivät aikataulutettiin jokainen erikseen. Ensimmäisen osakilpailun aikataulussa (liite 5.) ei tarvinnut ottaa huomioon aamulähtijöitä, sillä kaikki kilpailijat olivat ilmoittautuneet illan yhteislähtöön. Kuitenkin aikatauluttamisessa tulee ottaa huomioon, että mikäli aamulähtijöitä on, siirtyvät kilpailupäivän aamun tehtävät kuten tulokorttien teko ja slopejen laskeminen, pisin drive ja lähimmäksi lippua -taulujen valmiiksi laittaminen ja kisainfojen sekä maksutarkistuslistan tulostaminen kilpailua edeltävälle illalle.

Itse kilpailun aikana aikatauluun tuli sisällyttää kisainfojen, maksutarkistuslistojen ja tulokorttien laittaminen valmiiksi caddiemastereille. Lisäksi hyvissä ajoin, noin tuntia ennen kilpailua, vietiin kentälle lähimmäksi lippua ja pisin drive -taulut. Ilmoittautumisten ja maksujen vastaanotto alkoi keskimäärin noin tuntia ennen kisaa. 15 minuuttia ennen lähtöä pidettiin kisainfo, jossa tuomari kävi läpi keskeiset pelimuotoon ja paikallissääntöihin liittyvät asiat ja lähetti pelaajat kentälle. Mikäli pelaajia jouduttiin laittamaan aloituspaikoille takakentälle, aikaistettiin kisainfoa sen verran, että golfautot ehdittiin jakaa sieltä aloittaville. Kisan startattua alkoi odottelu ja sääntökysymyksiin vastaaminen. Välittömästi kisaajien saavuttua takaisin, haettiin kentältä lähimmäksi lippua ja pisin drive -taulut pois ja aloitettiin tulosten laskenta. Palkintojen jako pidettiin mahdollisimman nopeasti kilpailun päätyttyä ja tulokset päivitettiin välittömästi sen jälkeen Scrambleliigan nettisivuille ja klubitalolle. Kokonaisuudessaan itse kisan läpiviemiseen meni kilpailupäivänä aikaa reilut neljä tuntia.

Kilpailupäivien aikataulu tuli ottaa huomioon työvuorojen tekemisessä klubitalon aukioloaikojen sekä kentänhoidon osalta. Kilpailupäivinä klubitalo aukesi jo kello 6.30. Kenttä oli Scrambleliiga-aamuina suljettu muilta pelaajilta kello 7.00-8.00 ja lähtöajat iltaisin kisan starttaamisesta kaksi tuntia eteenpäin olivat varattuja kilpailulle. Käytännössä kenttä oli suljettu kisan alkamisesta eteenpäin koko illan muilta pelaajilta. Kenttämestaria ja kentänhoitajia informoitiin kilpailupäivien aamuista kunkin osakilpailun

ilmoittautumisen päätyttyä ja tarvittaessa kenttämestari muokkasi kentänhoitajien kilpailupäivän aikatauluja. Yleensä aamulla tehtäviä toimia, kuten leikkuu, jouduttiin siirtämään aamupäivään. Kilpailupäivinä kenttähenkilökunta aloitti päivänsä reikien ja aloituspaikkojen siirrolla.

Henkilökunnan osalta huomioitavaa oli varata caddiemasterit töihin aamuisin tuntia ennen normaalia aukeamista sekä jäämään iltaisin kunnes kisaajat olivat saapuneet kentältä. Lisäksi tarvittiin ylimääräistä henkilökuntaa tuomari, joka otti vetovastuun kisainfosta ja sääntökysymyksiin vastaamisesta sekä yksi henkilö kilpailutoimistoon laskemaan tuloksia ja päivittämään ne nettiin ja klubitalolle. Henkilökuntaa tuli myös informoida tarkasti varsinkin projektin alkuvaiheessa. Caddiemastereita informoitiin kilpailuun ilmoittautumiseen ja kilpailun maksamiseen liittyvistä seikoista sekä aikataulusta kutakin osakilpailua edeltävänä päivänä. Informoiminen tehtiin joko paikanpäällä, caddiepäiväkirjan tai puhelimen välityksellä.

3.5 Projektin päättäminen ja arviointi

Taulukossa 5. Esitetään Scrambleliigan päätösvaiheen aikataulu. Projektin päätösvaiheen toimenpiteitä ovat arviointi ja päättäminen. Koska kilpailu järjestetään ensimmäistä kertaa, on erityisen tärkeää saada palautetta myös asiakkailta. Päätösvaihe on kestoltaan huomattavasti toteutusvaihetta lyhyempi. Päätösvaiheeseen siirrytään välittömästi finaalin jälkeen, jotta palaute ja arvioinnit ovat tehty perustuen mahdollisimman tuoreisiin mielipiteisiin.

Taulukko 5. Scrambleliiga-projektin päättämisen vaiheen aikataulu

Syys	36	
	37	
	38	Kyselyn laatiminen
	39	Finaali lauantaina 28.9 klo. 15.00
Loka	40	Kyselyjen tekeminen. Uutisointi.
	41	Tulosten kokoaminen, läpikäynti ja dokumentointi. Päätöskokous.

Scrambleliigan päätösvaiheen dokumentoiminen on tärkeää erityisesti kun tarkoituksena on järjestää kilpailu uudelleen seuraavalla kaudella. Scrambleliigan päätösvaiheen komponentteja ovat asiakaskysely, tulosten analysointi, projektiryhmän omat arviot,

taphtuman dokumentointi ja päätöskokous, joista tehdään tarkempia ehdotuksia luvussa 4.1 Jatkotoimenpiteet.

4 Pohdinta

Projektin alussa Scrambleliigan tavoitteeksi asetettiin sen järjestäminen ja testaaminen, vähäisen käyttöasteen pelaajien hyödyntäminen sekä kilpailutarjonnan monipuolistaminen ja liikevaihdon kasvattaminen. Lisäksi kilpailun toteutumiselle asetettiin vähimmäismyyntiraja, joka täyttyi ja jonka myötä kilpailun muita tavoitteita päästiin toteuttamaan. Koska projekti on vielä kesken, ei kaikkien tavoitteiden täyttymistä voida vielä mitata, mutta opinnäytetyön rajoissa voidaan arvioida ainakin järjestämiseen liittyvien seikkojen onnistumista.

Ruuska (2007, 274-275) on maininnut, että onnistumisen mittareiden löytäminen on vaikeaa. Projektin voidaan sanoa onnistuneen, mikäli tavoitteet on saavutettu ennakoitujen aikataulun ja budjetin rajoissa. Scrambleliiga-projekti toteutettiin suunnitellussa aikataulussa ja kustannusten osalta suunnitellussa budjetissa. Aikataulussa pysymistä helpotti eri osaprojektien esimerkiksi ennakkoilmoittautumisen päättymisen tai kisapäivien yksilöllinen aikatauluttaminen. Lopullinen ennakoitussa budjetissa pysyminen varmistuu vasta, kun kaikki kilpailut ovat pelattu ja myyntitulokset ovat selvillä.

Scrambleliiga kesti prosessina yhteensä lähes seitsemän kuukautta. Huomattavaa on, että kilpailu järjestettiin ensimmäistä kertaa ja jatkossa joitakin vaiheita voidaan jättää kokonaan välistä. Tänä vuonna tavoitteena olikin testata Scrambleliiga-konsepti ja mikäli sitä päätetään jatkaa, on sen järjestäminen seuraavana vuonna helpompaa. Varmasti ainakin osa projektiryhmän jäsenistä tulevat olemaan samoja ja tätä opinnäytetyötä voidaan hyödyntää tapahtuman järjestämisen työkaluna. Myöskin projektia tänä vuonna vaikeuttaneet tai hidastaneet seikat ovat ensi kerralla ennakoitavissa.

Kilpailun edetessä osakilpailujen organisointi tulee varmasti rutiininomaisemmaksi ja nopeammaksi. Esimerkiksi liigaan monta kertaa osallistuneiden slopeja ei jouduta laskemaan uudestaan, mikäli parit eivät ole ilmoittaneet tasoitusmuutoksista. Myöskään aikatauluttamista ei jouduta tekemään jokaiselle kerralle alusta alkaen uudestaan, vaan samaa kaavaa voidaan hyödyntää hyvin kaikissa osakilpailuissa. Myös caddiemasterit oppivat varmasti kisaan ilmoittautumiseen ja maksuihin liittyvät rutiinit liigan edetessä,

eikä heitä tarvitse loppuvaiheessa perehdyttää jokaiseen kilpailuun yhtä yksityiskohtaisesti kuin alussa.

Yksi Scrambleliigan vahvuuksista tuotteena oli sen hinta. Koska hinta ei ollut juurikaan normaalia pelimaksua kalliimpi, oli ulkopuolisten pelaajien kynnys lähteä kisaan hyvin matala ja myös HCG:n jäseniä (jotka ovat suorittaneet pelikausimaksun koko vuodeksi) saatiin mukaan kilpailemaan. Koska hinnoittelu oli tehty osakilpailua kohden, eikä oltu määriteltä pakollista osallistumismäärää, saatiin mukaan myös sellaisia kilpailijoita, jotka eivät halunneet sitoutua pitkällä aikavälillä tai suurilla rahasummilla.

Scrambleliigan tulospalvelun julkisuus houkutteli osallistujia lähtemään mukaan kisaan uudelleen. Etenkin sellaiset parit, jotka olivat pudotusviivan alla pystyivät osallistumaan uudelleen ja parantaa tulostaan. Näin saatiin samoja ihmisiä osallistumaan Scrambleliigaan useamman kerran. Tulospalvelu teki kisasta varmasti mielenkiintoisemman myös kisaajille, sillä sen julkisuus jätti sopivasti tilaa myös taktikoinnille.

Tänä vuonna Scrambleliigan ensimmäisen osakilpailun osanottajamäärä kärsi jonkin verran senioritoimikunnan oman scramblekilpailun läheisyyden takia. Kilpailujen välissä oli vain pari päivää, ja monet osallistujista valitsivat kilpailujen väliltä vain toisen. Toisaalta Scrambleliiga-projekti on pitkä ja osallistujamäärät ovatkin kasvaneet kilpailun edetessä. Puskaradio on lähtenyt liikkeelle onnistuneiden kilpailupäivien myötä ja mukaan on saatu yhä enemmän seuran ulkopuolisia pelaajia.

Tapahtuman järjestämisessä huomioitavaa oli, että suunnittelu- ja toteutusvaiheen raja on häilyvä, eikä niitä voida täysin erotella toisistaan. Esimerkiksi tarkat suunnitelmat tapahtumapäivien aikatauluttamiselle voitiin tehdä vasta, kun ilmoittautuneiden määrä oli selvillä. Scrambleliiga konseptia testattiin vasta ensimmäisen kerran ja siksi päätös- vaiheen arviointi ja kehitysideat korostuivat entisestään.

Tutkiessani projektijohtamiseen ja tapahtumanjärjestämiseen liittyviä teorioita, huomasin niissä olevan paljon samoja piirteitä. Rakenteet projekteissa olivat samankaltaisia. Niille voitiin määrittää alku ja loppu ja tapahtuma viedään läpi projektiryhmän voimin.

Parent ja Smith-Swan (2013, 28-31) ovatkin kertoneet, että tapahtumien johtamiseen soveltuvat mainiosti yritysmaailmastakin tunnetut johtamistyyli.

Tapahtumaa järjestettäessä projektin vaiheille ei voitu tehdä tarkkoja rajoja, vaan vaiheita toteutettiin osittain myös päällekkäin. Esimerkiksi jo projektin suunnitteluvaiheessa laadittiin materiaaleja markkinointia varten ja toisaalta myös projektin päättämisen toimenpiteitä aloiteltiin jo ennen finaalin järjestämistä. Kysely asiakkaille suunnitellaan jo ennen finaalia, jotta palaute saadaan asiakkailta kun mielikuvat ovat vielä tuoreita. Pidemmällä aikavälillä voidaan myös ajatella vuoden 2014 Scrambleliigan päättämisen toimenpiteitä osana ensivuonna mahdollisesti järjestettävän kilpailun työkaluja. Myös kilpailupäivien aikataulullinen ja peluuttamiseen liittyvä suunnittelu oli mahdollista tehdä vasta kun osallistujat olivat selvillä.

Koko projektia ja tapahtuman organisointia helpotti se, että projektiryhmän jäsenet ja kohdeorganisaation toimintatavat olivat projektitiimin jäsenille ennestään tuttuja. Kuten Pelin (2011, 270) on todennut, henkilökemioilla on olennaisesti vaikutusta projektin onnistumiseen. Koska Scrambleliigan projektiryhmän jäsenet olivat työskennelleet Paloheinä Golfissa jo useampia vuosia, olivat heidän henkilökohtaiset ominaisuutensa projektin johtajille tuttuja. Myös Turner (2008, 677) korostaa henkilökohtaisten vahvuuksien huomioon ottamista roolien jaossa. Se palvelee työntekijöiden motivaatiota tehtävänsä kohtaan ja tehtävässä onnistuminen on todennäköisempää. Koenkin, että Scrambleliigan projektiryhmän jäsenet hallitsivat omat tehtävänsä erinomaisesti.

Peluuttamista helpotti se, että mukana oli paljon HCG:n jäseniä. Näin säästettiin monilta sääntökysymyksiltä ennen kisaa ja kisan aikana, sillä ryhmiä pystyttiin rakentamaan niin että ryhmissä on sekaisin HCG:n jäseniä ja ulkopuolisia pelaajia.

Omia saavutuksiani kilpailussa olivat onnistuneet sponsorointi neuvottelut sekä kilpailun hallinta. A&S Restaurants saatiin mukaan sponsoroimaan palkintojen muodossa, joita saatiin riittävästi jokaiseen osakilpailuun. Lisäksi onnistuin hyvin kilpailun hallinnassa ja kilpailupäivien läpiviemisessä yhteistyössä tuomareiden kanssa. Kilpailupäivinä ei jouduttu enää soveltamaan, vaan asiat oli suunniteltu ja valmisteltu etukäteen riittävän hyvin. Lisäksi tämän opinnäytetyön hyöty toimeksi antajalle oli konkreettinen, sillä

konsepti on jo otettu käyttöön. Tämän raportin pohjalta tapahtuma voidaan myös järjestää uudelleen tulevaisuudessa.

4.1 Jatkotoimenpiteet

Koska scrambleliiga-projekti jatkuu yli opinnäytetyöprosessin, esitetään scrambleliigan päätösvaiheen toimenpiteet jatkotoimenpide ehdotuksina. Ruuska (2007, 274 -275) on nimennyt projektin onnistumisen mittareiksi tavoitteiden saavuttamisen aikataulun, tavoitteiden ja sisällön osalta määritellyn aikataulun ja budjetin rajoissa. Kezner (2010, 155) taas painottaa projektisuunnitelmaan palaamista projektin päätösvaiheessa. Siksi myös Scrambleliigan onnistumista arvioitaessa palataan myyntitavoitteisiin ja verrataan suunniteltua aikataulua toteutuneeseen.

Projekti päättyy alkusyksystä 2014. Pelin (2011, 345) korosti päättämisen toimenpiteiden sisällyttämistä projektaikatauluun. Myös Scrambleliiga-projekti jatkuu, vaikka varsinaiset kilpailut eli tuote oli jo saatettu loppuun. Päättämisen toimenpiteet olivat osana projektin aikataulua. Scrambleliigalle pidetään päätöskokous noin viikon päästä kilpailujen päättymisestä.

Jones ym. (2003, 29) sekä Parent ja Smith-Swan (2013, 269) ovat korostaneet arviointia eri näkökulmista. Palautteen saaminen tapahtuman eri sidosryhmiltä on tärkeää, jotta tapahtumaa voidaan myös kehittää mahdollisimman monipuolisesti. Scrambleliigan arvioinnissa otetaan huomioon niin osallistujien kuin järjestäjien mielipiteet tapahtuman onnistumisesta.

Koska tavoitteena oli vakiinnuttaa Scrambleliigan paikka Paloheinä Golfen tarjonnassa tulevinakin vuosina, halutaan saada palautetta osallistujilta. Sitä varten toteutetaan sähköinen kysely, jonka kysymykset muodostetaan yhdessä projektiryhmän kanssa. Kysely lähetetään sähköpostin välityksellä pikaisesti koko kilpailun päättymisen jälkeen. Kysely lähetetään kaikille osallistujille, myös finaalin ulkopuolelle jääneille, jotta saataisiin mahdollisimman todenmukaisia tuloksia. Tulokset dokumentoitaisiin ja niistä tehtäisiin yhteenveto.

On tärkeätä, että myös projektiryhmäläiset arvioivat onnistumista projektissa. Projektiryhmäläiset voivat arvioida projektia joko erillisessä palaverissa tai esimerkiksi lomakkeen muodossa. On tärkeää, että onnistumista pohditaan jo ennen päätöskokousta, jotta keskeisimmät tulokset voidaan esittää siellä yhteenvedona.

Pelin (2011, 346, 354-355) korostaa raportointia projektin päätösvaiheessa. Koen, että koska tavoitteena oli testata Scrambleliiga-konseptin toimivuus, raportointi ja päätösvaiheen toimenpiteet korostuvat erityisen paljon. Projektin lopussa tehdään päätöksiä koko konseptin jatkamisesta ja siksi tulosten analysoiminen korostuu.

Scrambleliigan markkinointia voidaan jatkaa myös tämän vuotisen projektin päätyttyä ajatellen ensi vuotta. Scrambleliigasta voitaisiin luoda uutinen, joka julkaistaisiin golfpiste.comin uutispalstalla, sekä Paloheinä Golfin ja Scrambleliigan nettisivuilla ja Paloheinä Golfin sosiaalisen median kanavissa syksyllä liigan päätyttyä. Uutisoinnissa voidaan hyödyntää asiakkailta saatua palautetta. Kyselyn tuloksiin voidaan palata ensi vuonna, kun seuraavan liigan varsinainen markkinointi alkaa.

4.2 Kehitysehdotukset

Kilpailun kokonaismyyntiä ja lopullisia osallistujamääriä oli vaikeaa arvioida, koska ei oltu määritelty tarkkoja myynti- ja välitavoitteita. Sen johdosta myyntiä jouduttiin tehostamaan loppuvaiheessa paljonkin. Jotta seuraavalla kerralla voitaisiin paremmin ennakoida kilpailijamääriä ja saada enemmän kilpailijoita ilmoittautumaan jo alkuvaiheessa ehdotan, että kilpailulle määritellään esimerkiksi kolme välitavoitetta, joissa määritellään kuinka monta osallistujaa on saatu tiettyyn ajankohtaan mennessä. Lisäksi voitaisiin määritellä ennakoilmoittautumisaika, johon mennessä ilmoittautuneet saisivat esimerkiksi jonkin hintaan liittyvän edun.

Scrambleliigaan voitaisiin seuraaville kerroille kehittää jokin asia, mikä saisi edes osan ihmisistä sitoutumaan useampaan osakilpailuun. Esimerkiksi etu liittyen hinnoitteluun, niin että hinnoitellaan erikseen osallistuminen jokaiseen osakilpailuun. Maksun voisi suorittaa kokonaissumana, joka olisi pienempi kuin kaikkien osakilpailujen maksaminen erikseen.

Vaihtoehtoisesti pisteyttämisessä voitaisiin ottaa huomioon osallistumiskertojen määrä. Finaaliin parit pääsisivät tulosten ja osallistumisten yhteispistemäärien perusteella. Toisaalta silloin riskinä olisi menettää pelaajat, jotka eivät ole valmiita sijoittamaan kilpailuun niin paljon aikaa ja rahaa, että osallistuisivat osakilpailuihin tarpeeksi usein. Osallistumisten pisteyttäminen palvelisi kuitenkin pelaajien sitoutumista kilpailuun.

Scrambleliiga olisi hyvä integroida HCG:n kilpailu- ja tapahtumakalenteriin. Tänä vuonna myös HCG:n avauskisassa sekä senioritoimikunnan kevätkilpailussa käytettiin pelimuotona scramblea. Jatkossa Scrambleliigan pelimuodoksi voitaisiin valita muoto, jota ei ole sillä kaudella HCG:n kisakalenterissa. Ainakin scramblen variaatio olisi hyvä poiketa muista kilpailuista. Kisakalenteri tulisi rakentaa hyvissä ajoin niin seuran kuin kenttäyhtiön järjestämien kilpailujen osalta. Näin välttyttäisiin pelimuotojen päällekkäisyyksiltä, saataisiin kilpailutarjontaa monipuolistettua entisestään ja pelimuotoihin ei jouduttaisi tekemään muutoksia enää mahdollisen Scrambleliigan 2015 julkaisemisen jälkeen.

4.3 Opinnäytetyöprosessin hallinta ja oma oppiminen

Opinnäytetyö kesti prosessina noin puoli vuotta. Opinnäytetyö toteutui suunnitellun aikataulun mukaisesti. Koska kyseessä oli projektikaavaa noudattava tapahtuma, oli opinnäytetyöraportin tekeminen projektin rinnalla luontevaa. Opinnäytetyöhön raportoitii kullakin hetkellä siitä, mitä projektissa oltiin tekemässä tai oli jo tehty. Tapahtuman kuvaaminen jälkikäteen olisinkin ollut varmasti huomattavasti vaikeampaa.

Vaikka oli helppoa kirjoittaa kulloinkin siitä, mitä sillä hetkellä tehtiin, rajaamista hankaloitti toisaalta se, että luotiin uutta ja uusia ideoita tuli koko ajan lisää. Koska koko projektia testattiin vasta ensimmäisen kerran, päädyttiin monissa itse kilpailuun sekä opinnäytetyöhön liittyvissä asioissa yksinkertaisempaan vaihtoehtoon. Näin molemmat prosessit saatiin paremmin pysymään hallinnassa.

Haastavinta prosessissa oli raportointimenetelmien löytäminen ja valitseminen. Oli vaikeaa löytää oikeanlaiset menetelmät projektin kuvaamiseksi konkreettisesti paperilla.

Tapahtuma oli myös opinnäytetyön aiheena melko laaja, mikä osaltaan hankaloitti raportointia. Kysymys oli, miten havainnollistaa ja tiivistää koko projekti niin, että kaikki tarvittava tulee esille, mutta lukijan on kuitenkin helppo seurata ja saada selkeä kuva tapahtumasta.

Opinnäytetyön tekemistä helpotti se, että sain paljon hyvin henkilökohtaista ohjausta projektin aikana, mistä olenkin kiitollinen. Tapaamisia oli tarpeeksi usein ja ehdin saada hyvinkin tarkkaa palautetta. Se, että korjauksia oli tehty prosessin alusta asti, helpotti prosessin työstämistä ja vähensi työtaakkaa loppusuoralla.

Oppimistavoitteeksi olin asettanut isompien kokonaisuuksien hallitsemisen. Koen, että sain siitä hyvin konkreettisen kokemuksen. Minulle annettujen rajojen sisällä onnistuin pitämään langat käsissäni hyvin ja projektissa pysyttiin aikataulussa. Tulevaisuudessa osaan jakaa vastuuta paremmin ja olen oppinut hyviä erilaisten projektien hallintaa helpottavia toimintatapoja. Tämän hetkessä työssäni muidenkin golfkilpailujen järjestäminen tulee olemaan minulle tulevaisuudessa helpompaa. Projektimuotoisten tapahtumien suurempia linjoja ja toimintatapoja voin hyödyntää tulevaisuudessa myös golfiin ja urheilun ulkopuolisissa projekteissa.

Omaa panostani Scrambleliiga-projektissa pohtiessani, olen entistä varmempi siitä, että valitsemani erikoistumisopinnot, HRM ja johtaminen sekä urheilubusiness, ovat olleet minulle oikeita valintoja. Voin hyvin kuvitella itseni työelämässä johtamassa erilaisia projekteja tai tiimejä ja haaveenani olisi totta kai myös yhdistää niihin intohimoni urheilua kohtaan. Koen, että urheilutaustani MM-tason muodostelmaluistelijajoukkueen kapteenistossa ei ainakaan ollut muita vähäpätöisempi voimavara Scrambleliigan läpiviemisessä vaan opinnot, työkokemus ja urheilutausta täydensivät sopusoinnussa toisiaan.

Lähteet

Afthianos, I. & Kiaffas, Z. 2013. Simulations for Correct Organizational Decision Making Processes in Sport Events Project Production Management. Hellenic Journal of Sports and Recreation management. Vol. 10 issue 1, p1 14p.

Ali-Knight, J., Drummond, S., McMahon-Beattie, U., Robertson, M. & Yeoman, I. 2003. Festivals and events management. Elsevier. Great Britain.

EMA, Golf advisory practice. 2013. Round and revenue trends in EMA 2012. Luettavissa: http://golfbenchmark.com/article/round_and_revenue_trends_in_ema_2012. Luettu: 30.3.2014.

Finch, P. 2014. Teeing Up New Clients. Golf Digest. 1.3.2014. Vol 65. Issue 3.

Golf Today. 2014. The Stableford Scoring System Format. Luettavissa: <http://www.golftoday.co.uk/clubhouse/library/stableford.html>. Luettu: 18.3.2014.

HAAGA-HELIA. HH-ont prosessi. Luettavissa: https://mynet.haaga-helia.fi/fi/opiskelu/opinnaytetyoamk/etenemisprosessi/Documents/HH_Ont_prosessi.pdf. Luettu: 21.2.2014.

Heimonen, K. 8.4.2014. Toimitusjohtaja. Paloheinä Golf Oy. Haastattelu. Helsinki.

Helsinki City Golf. 2014. Luettavissa: <http://helsinkicitygolf.fi/>. Luettu: 17.3.2014.

HSBC Golf Business Community. 2014. Golf's 2020 Vision: The HSBC Report. Luettavissa: <http://www.golfbusinesscommunity.com/Industry-Intelligence-Library/golfs-2020-vision-the-hsbc-report-41>. Luettu: 30.3.2014.

International Golf Federation. 2013. History Of Golf. Luettavissa: <http://www.igfgolf.org/about-golf/history/>. Luettu: 25.3.2014.

Jones, E., Morgan, N. & Salemn, G. Edited by Ali-Knight, J., Drummond, S., McMahon-Beattie, U., Robertson M. & Yeoman, I. 2003. Festival and evets management. Elsevier Butterworth-Heinmann. Oxford.

Kertzner, H. 2010. Project Management: Best Practices – Achieving Global Excellence (2nd edition). Hoboken. Wiley.

Kezner, H. 2013. Project Management: Case Studies (4th edition). Somerset. Wiley.

Kelley, B. 2014. Scramble. Luettavissa:
http://golf.about.com/cs/golfterms/g/bldef_scramble.htm. Luettu: 18.3.2014.

KPMG Golf Advisory Practice. 2013. Golf Travel Insights 2013.

Official World Golf Ranking. 2014. Mikko Ilonen. Luettavissa:
<http://www.owgr.com/en/Ranking/PlayerProfile.aspx?playerID=6929>. Luettu: 28.3.2014.

Olympic Movement. 2013. Golf equipment and history. Luettavissa:
<http://www.olympic.org/golf/equipment-and-history?tab=history>. Luettu: 25.3.2014.

Orr, Alan D. 2004. Advanced project management. Kogan Page, Creative Print and Desing (Wales). Ebbw Vale.

Paloheinä Golf. 2014. Scrambleliiga aamuvirkuille Isolla Ysillä. Luettavissa:
<http://www.paloheinagolf.fi/scrambleliiga-2014>. Luettu: 4.3.2014.

Parent, M & Smith-Swan S. 2013. Managing major sports events. Theory and practice. Routledge. Oxon.

Pelin, R. 2011. Projektihallinnan käsikirja. 7. uudistettu painos. Otavan Kirjapaino Oy. Keuruu.

R&A Rules Limited, United States Golf Association. 2011. Rules of Golf.

Ruuska, K. 2007. Pidä projekti hallinnassa. 7. painos. Talentum Media Oy. Vantaa.

Sports Marketing Surveys Inc. 2013. The economic impact of golf on the economy of europe. PGA.

SRI International.. Golf 20/20. 2012. The 2011 Golf Economy Report. Luettavissa: http://golf2020.com/media/31624/2011_golf_econ_exec_sum_sri_final_12_17_12.pdf. Luettu: 30.3.2014.

Suomen Golfliitto. 2010. SUOMEN GOLF, Strategia 2020.

Suomen Golfliitto. 2013. Jäsenmäärät 31.8.2013. Luettavissa: <https://www.golf.fi/documents/10162/ed9a6507-2998-4f2f-8546-0a257a257e19>. Luettu: 17.3.2014.

Suomen Golfliitto Ry. 2009. Suomen Golfliiton kilpailu- ja pelikäsikirja 2009-2011. Domus Print. Tampere.

Tilander, L. Suomen Golfhistoriallinen Seura ry. Suomen golfin historiaa. Luettavissa: http://www.sghs.fi/historia_suomi.html. Luettu: 25.3.2014.

Tilastokeskus. 2014. Väestörakenne. Luettavissa: <http://tilastokeskus.fi/til/vaerak/index.html>. Luettu: 30.3.2014.

Turner, R. 2008. Gower handbook of project management (4th edition). Abingdon. Ashgate Publishing Group.

Valtiovarainministeriö. 2013. Talousarvioesitys 2014. Luettavissa: <http://budjetti.vm.fi/indox/sisalto.jsp?year=2014&lang=fi&maindoc=/2014/aky/aky.xml&opennode=0:1:5:>. Luettu: 30.3.2014.

Watt, D. 1996. Sports Management and Administration.

Liitteet

Liite 1. Scrambleliigan projektisuunnitelma

Paloheinä Golf Oy
Kuusmiehentie 13
00670 Helsinki
010 292 7060

11.2.2014



SCRAMBLELIIGA 2014 PROJEKTISUUNNITELMA

Paloheinän Isolla ysillä alkaa toukokuussa 2014 uusi *Scrambleliiga*, jonka voittajat pääsevät syksyllä 2014 viikon golfmatkalle Espanjaan. Scrambleliiga pelataan Paloheinässä Kehä I:n tuntumassa aamuisin yhdeksänreikäisinä kierroksina ennen työpäivän alkua tai iltaisin yhteislähtöinä. Scramblet pelataan pareina, jotka voivat olla pelkkiä pelikavereita tai osallistua kisaan firmansa nimissä ja edustaa yritystään.

Tavoitteet Hyödyntää vähäisen käyttöasteen pelaikoja. Vähintään 24 paria mukaan koko liigaan. Osakilpailut toteutuvat mikäli ilmoittautuneita on vähintään 6/päivä. Aamuisin rajoitteena vain, että merkkajapari löytyy.

Hinnat Alkusarja 30€/hlö/kerta
Finaali 30€

Paikka ja aika Paloheinä Golf Iso ysi, Kuusmiehentie 13.

Osakilpailut järjestetään viikonloppuillalaisin ja aikaisin aamulla. Osakilpailut pidetään

pe 16.5	klo. 19.30 tai 7.00
pe 30.5	klo. 19.30 tai 7.00
pe 13.6	klo. 19.30 tai 7.00
su 29.6	klo. 18.00 tai 7.00
la 12.7	klo. 18.00 tai 7.00
pe 25.7	klo. 19.30 tai 7.00
pe 1.8	klo. 19.30 tai 7.00
la 16.8	klo. 17.00 tai 7.00
su 31.8	klo. 17.00 tai 7.00

Finaali pelataan 28.9 klo. 15.00 18 reikäisenä yhteislähtönä.

Pelaaminen Scrambleliigan osakilpailut pelataan läpi kesän viikkokisatyyliin noin kahden viikon välein. Finaaliin pääsee 18 parasta joukkuetta. Pelataan scramblea tasoituksellisenä lyöntipelinä. Finaali pelataan Isolla ysillä 18-reikäisenä.

Joukkueen slope voi olla korkeintaan yhtä suuri kuin pienemmällä tasoituksella pelaavan slope. Hcp saa olla enintään 36.

Joukkueen voi muodostaa 2-5 pelaajaa. Finaalissa pelaavien on tullut osallistua vähintään yhteen alkusarjan osakilpailuun.

Palkinnot Voittajapari pääsee golfmatkalle Espanjaan syksyllä 2014. Pääpalkinnon hankinnassa hyödynnetään HCG:n seuramatkaa samaan kohteeseen. Lisäksi finaalin palkintoina hyödynnetään Paloheinä

Golf Oy:n vierumäen vuokrattavaa loma-asuntoa ja pelioikeuksia. Osakilpailujen voittajat palkitaan hotelli- ja pelipaketeilla Suomen eri golfkeskuksissa.

Lisäksi jokaisessa alkusarjan osakilpailussa ja finaalissa palkitaan voittajat kategorioissa lähimmäs lippua ja pisin drive. Palkintoina on ravintolalahjakortteja.

Tarvittavat resurssit

- Henkilökunta kisapäivinä
- Palkinnot
- Kisasivut ja tulospalvelu
- Lähtöajat
- Mainokset

Riskit

Ei tarpeeksi osallistujia: Pidätetään oikeus kilpailun perumiseen mikäli vaadittu osallistujamäärä ei tule täyteen. Markkinointiratkaisujen kyseenalaistaminen heti alussa ja markkinoinnin tehostaminen tarvittaessa.

Sääolosuhteet: Normaalit periaatteet, ukkosella keskeytetään ja jatketaan siitä mihin oli jääty.

Paljon peruuntumisia viime hetkellä: peruuttaminen väh. 24 tuntia ennen peliä, muutoin kenttäyhtiöllä oikeus pelimaksuun (Ilmoitettava kilpailumääräyksissä). Peritään yhden pelimaksun kokoinen sitouttamismaksu ilmoittautumisen yhteydessä, joka hyvitetään ensimmäisenä osallistumismaksuna.

Ilmoittautumiset, tiedustelut ja informaatio

Ilmoittautumisia ja tiedusteluja otetaan vastaan sähköpostitse osoitteeseen:

caddie@paloheinagolf.fi.

Osallistujille informoidaan sähköpostin ja kilpailusivun välityksellä tuloksista ja tapahtumista aina välittömästi osakilpailujen tulosten selvittyä.

Markkinointi ja myynti

Kohderyhmä: Yritykset

Kanavat: email (valmis yhteystietolista), puh

Kohderyhmä: HCG

Kanavat: email jäsenkirje, helsinkicitygolf.fi

Kohderyhmä: Yksityishenkilöt

Kanavat: Facebook, Twitter, klubitale, paloheinagolf.fi, golfpiste.com.

Golf –messut:

Esitteet, ständit, tarjoukset,

Kuka: A (vastuu), C, Caddiemasterit

Aikataulu ja vastualueet

SCRAMBLELIIGAN AIKATAULU		
Kuukausi	Vko	Tehtävä
	6	Alustus
Helmi	7	Tapahtuman ilme, markkinointikirje, kontaktien kartoitus, roolien jako, nettisivut
	8	
	9	Tapaaminen
Maalis	10	Klubitalo auki, Golf -messut 7.-9.3
	11	Markkinointikirje
	12	
	13	
Huhti	14	
	15	
	16	
	17	
Touko	18	
	19	Ilmoittautuminen päättyy pe
	20	1. osakilpailu pe 16.5 klo. 19.30
	21	
Kesä	22	2. osakilpailu pe 30.5 klo. 19.30
	23	
	24	3. osakilpailu pe 13.6 klo. 19.30
	25	
Heinä	26	4. osakilpailu su 29.6 klo. 18.00
	27	
	28	5. osakilpailu la 12.7 klo. 18.00
	29	
Elo	30	6. osakilpailu pe 25.7 klo. 19.30
	31	7. osakilpailu pe 1.8 klo. 19.30
	32	
	33	8. osakilpailu la 16.8 klo. 17.00
Syys	34	
	35	9. osakilpailu su 31.8 klo. 17.00
	36	
	37	
Loka	38	Kyselyn laatiminen
	39	Finaali lauantaina 28.9 klo. 15.00
	40	Kyselyjen tekeminen. Uutisointi.
	41	Tulosten kokoaminen, läpikäyminen ja dokumentoiminen. Päätöskokous.

VASTUUALUEET	
Tehtävä	Tekijä
Ilmoittautumiset	A
Viestintä	A
Kilpailumaksujen seuranta	A, B
Tuomarointi	C
Pelien vetovastuu	C
Markkinointikirjeiden ja mainosten laatiminen	D, A, E, F
Markkinointikirjeiden lähettäminen	A
Myynti	C, A
Palkintojen hankkiminen	A, G
Golf -messut	A, C, Caddiemasterit
Sosiaalisen median viestintä	A
Kisasivujen rakentaminen ja ylläpito	D, E, A
Kilpailumääräysten rakentaminen	C, G, A
Aikatauluttaminen	A, G

Liite 2. Scrambleliigan sähköpostimarkkinointikirje

OSALLISTU SCRAMBLELIIGAAN TOUKOKUUSSA JA VOITA GOLFMATKA ESPANJAAN!

Paloheinän Isolla ysillä alkaa toukokuussa 2014 uusi Scrambleliiga, jossa pääpalkintona on golfmatka Espanjan Costa Ballenaan. Scrambleliiga pelataan Paloheinässä Kehä I:n tuntumassa viikonloppuisin yhdeksänreikäisinä kierroksina ennen työpäivän alkua tai vaihtoehtoisesti illalla yhteislähtöinä.

Scramblelet pelataan pareina, jotka voivat olla pelkkiä pelikavereita tai osallistua kisaan firmansa nimissä ja edustaa yritystään. Scrambleliigan alkusarjan pelejä pelataan läpi kesän 16.5 alkaen, josta 18 paria selvittää tiensä loppukilpailuun lauantaina 28.9 klo. 15.00.

Osallistumismaksu on 30 euroa per pelaaja per peli.
Mukaan mahtuu rajoitettu määrä osallistujia.

Varmista paikkasi ja ilmoittaudu heti: caddie@paloheinagolf.fi.
Lue lisää kisasivuilta: <http://www.golfinfirmaliiga.fi>

Scrambleliigaa koskeviin tiedusteluihin vastataan myös numerossa 010 292 7060.

Tervetuloa mukaan!

Ystävällisin terveisin,
Laura Valli
Head caddiemaster
Paloheinä Golf

Osoitelähde: Paloheinä Golf Oy:n asiakasrekisteri ja julkiset rekisterit.

Liite 3. Scrambleliigan jäsenkirje HCG:n jäsenille

HYVÄ HELSINKI CITY GOLFIN JÄSEN!

Kotikentälläsi Isolla ysillä alkaa toukokuussa 2014 uusi Scrambleliiga, jonka voittajat pääsevät pelimatkalle Espanjan Costa Ballenaan syksyllä 2014. Scrambleliiga on avoin parikilpailu, johon voit osallistua myös seuraan kuulumattoman pelikaverisi kanssa.

Scrambleliiga pelataan 9-reikäisinä kierroksina ennen työpäivän alkua yhteislähtönä kello 7.00 tai vaihtoehtoisesti erillislähtöinä kello 18.30 alkaen. Osakilpailuja pelataan läpi kesän yhteensä kahdeksan. 18 reikäinen finaali pelataan 28.9 klo. 15.00

Finaalin voittajapari pääsee viikon golfmatkalle Espanjaan. Finaalissa palkitaan kolme parasta paria. Jokaisessa alkusarjan osakilpailussa palkitaan voittajan lisäksi parhaat kategorioissa lähimmäksi lippua ja pisin drive. Osakilpailujen palkintoina on hotelli- ja pelipaketteja eri golfkeskuksiin Suomessa sekä ravintolalahjakortteja.

Osallistumismaksu on 30 euroa per peli kultakin pelaajalta. Mukaan mahtuu rajoitettu määrä osallistujia. Ilmoittautumisia otetaan vastaan osoitteessa cad-die@paloheinagolf.fi.

Kilpailun säännöt tarkemmin ja muita lisätietoja osoitteessa:
<http://www.golfinfirmaliiga.fi/>.
Vastaamme mielellämme kysymyksiinne myös caddiemasterin tiskillä.

Aurinkoista kevään alkua!

Laura Valli
Head caddiemaster
Paloheinä Golf



SCRAMBLETURNAUS 2014 KISAINFO

Paloheinä Golfin avoin Scrambleturnaus Isolla Ysillä. Kilpailumuoto on scramble kahden hengen joukkuein (eli molemmat pelaajat lyövät pallon samasta paikasta ja valitsevat paremman paikan, josta jatkavat).

Jokaisessa osakilpailussa pelataan yhdeksän reikää tasoituksellisenä lyöntipelinä. Parin slope määräytyy pienemmällä tasoituksella pelaavan slopen mukaan ($1/2 \text{slope} \times 0,25$). Suurin mahdollinen tasointus on 36. Tasatilanteissa pienemmällä slope-tasoituksella pelaava pari voittaa. Tarkistathan oman slope hcp:si ennen lähtöä ja ilmoitat mahdollisista virheistä.

Lyöntipaikat	Miehet – A Naiset – B
Lyöntivuorot	Jos pari pelaa samalta tilauspaikalta, voi kilpailun aloitustilapaikalla valita, kumpi lyö ensin. Seuraavalla väylällä aloittaa toinen ja näin jatketaan vuorotellen. Kentällä peliin valitun pallon lyö ensin se, jonka pallo valittiin.
Lähdöt	1. Osakilpailu 16.5.2014 klo. 19.30 yhteislähtönä
Säännöt	Golfin säännöt 2012-2015 Suomen golfliiton paikallissäännöt Paloheinä Golf paikallissäännöt Etäisyyssmittarin käyttö on sallittu. Kuitenkin vain sellaista mittaria voidaan käyttää, joka mittaa vain etäisyyttä (ei tuulta, lämpötilaa tai kentän kaltevuutta) Rangaistus paikallissäännön rikkomuksesta: Pelistä sulkeminen Pallon asettaminen: Pallon saa asettaa maksimissaan yhden tulokortin mitan päähän. Greenillä asetetaan täsmälleen samaan kohtaan, kuin valitun pallon paikka.
Palkinnot	Jokaisen osakilpailun voittajat palkitaan. Palkinnot ovat saatavissa Paloheinän klubitalolta välittömästi tulosten selvittyä. Finaalissa palkitaan kolme parasta. Palkintojen jako välittömästi tulosten selvittyä. Lisäksi palkitaan voittajat kategorioissa lähimmäksi lippua ja pisin drive. Tässä osakilpailussa: pisin drive väylällä 9 ja lähimmäksi lippua väylällä 2.
Yhteystiedot	Tuomari Caddiemaster xxx 010 292 7060



SCRAMBLELIIGA 2014

Kilpailupäivien organisointi ja aikataulu

Kilpailu	1. Osakilpailu 16.5.2014 klo. 19:30
Edellisenä iltana	Lähtölistan tekeminen ja laittaminen esille Scrambleliigan nettisivuille ja klubitalolle.
Kisapäivänä	<p>Aamuvuoron aikana: Tuloskortit valmiiksi pelaajille. Slopet lasketaan valmiiksi (tasoitukset yhteensä x 0,25 / 2). Kisainfojen tulostus pelaajille. Maksutarkistuslistan tulostaminen. Lähimmäksi lippua ja pisin drive -taulujen laittaminen valmiiksi (paperi, kyltti johon kiinnitetään, mittanauha ja kynä).</p> <p>18.00 Palkinnot esille. Kisainfot, tuloskortit ja maksutarkistuslista caddiemasterin tiskille. Lähimmäksi lippua ja pisin drive -taulut kentälle.</p> <p>n. 18.30 Ilmoittautumiset alkavat. Caddiemasterit ottavat kisaajat vastaan kassalla.</p> <p>19.15 Kisainfo ja pelaajien lähettäminen kentälle.</p> <p>19.30 Kilpailu alkaa.</p> <p>(Mahdollisiin sääntökysymyksiin vastaaminen puhelimitse.)</p> <p>n. 21.30 Kilpailu pelattu. Välittömästi lähimmäksi lippua ja pisin drive -taulut pois kentältä Tulosten laskenta alkaa välittömästi.</p> <p>n. 22.00 Palkintojenjako, jonka jälkeen tulosten tulostaminen klubitalolle ja päivittäminen nettisivuille.</p>